Analisar seus dados

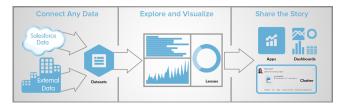
Guia do usuário, Winter '16

CONTEÚDO

Análises

Salesforce Wave Analytics

Biblioteca do Wave Analytics

O Salesforce Wave Analytics é uma plataforma em nuvem para conectar dados de diversas fontes, criando visualizações interativas desses dados e compartilhando-as em painéis. É uma maneira melhor de distribuir insights a usuários de negócios para que eles possam compreender e tomar providências sobre informações que sempre mudam.

- Glossário do Wave Analytics

Configurar o Wave Analytics

- Guia de configuração do Wave Analytics | PDF
- Guia de implementação de segurança do Wave Analytics PDF
- Limites do Wave Analytics
- Limitações do Wave Analytics

Integrar seus dados do Salesforce e de dados externos

- Guia de integração de dados | PDF
- Guia da API de dados externos | PDF
- Referência do formado de dados externos | PDF

Explore e compartilhe dados

- Como analisar um painel do Salesforce Wave Analytics
- Explorar e visualizar seus dados
- Suporte decisões com um painel do Wave Analytics
- Incorporar o Wave Analytics em toda a empresa

Aplicativos do Wave Analytics

- Trabalhar com aplicativos do Wave Analytics
- O aplicativo Sales Wave Analytics (piloto)

Personalizar o Wave Analytics

- Referência JSON do painel | PDF
- Referência de SAQL | PDF
- Referência de metadados estendidos (XMD) | PDF

Wave Analytics Mobile

- Ajuda do Salesforce Analytics para iOS

REST API do Wave

- Guia do desenvolvedor da API REST do Wave (piloto) | PDF

Glossário de Wave Analytics

Conheça a terminologia comum do Wave Analytics.

Aplicativo
Um *aplicativo* contém painéis, lenses e conjuntos de dados em qualquer combinação que faça sentido para compartilhar suas análises de dados com os colegas. Aplicativos são como pastas. Eles permitem que os usuários organizem seus projetos de dados (tanto privados quanto públicos) e controlem o compartilhamento.

Painel
Um *painel* é um conjunto supervisionado de gráficos, métricas e tabelas com base nos dados de um ou mais lenses.

Arquivo JSON de painel
Um *arquivo JSON de painel* define os componentes que um painel contém e descreve a maneira como eles estão conectados.

Monitor de dados
A ferramenta *monitor de dados* permite monitorar trabalhos de fluxo de dados e do sistema. Também é possível usá-la para inicialização, parada, reagendamento, download e upload de fluxos de dados.

Fluxo de dados
Um *fluxo de dados* é um conjunto de instruções que especifica quais dados extrair de objetos ou conjuntos de dados do Salesforce, como transformar os conjuntos de dados e quais conjuntos de dados disponibilizar para consulta.

Arquivo de definição de fluxo de dados
Um *arquivo de definição de fluxo de dados* é um arquivo JSON contendo transformações que representam a lógica do fluxo de dados.

Trabalho do fluxo de dados
Um *trabalho de fluxo de dados* processa a lógica em um fluxo de dados.

Dataset
Um *conjunto de dados* contém um conjunto de dados de origem, especialmente formatados e otimizados para a exploração interativa.

Criador de conjunto de dados
O *criador de conjunto de dados* é uma interface gráfica que permite que você selecione e extraia facilmente dados de objetos relacionados do Salesforce para criar um conjunto de dados único.

Data
Uma *data* pode ser representada como um dia, mês, ano e, como opção, hora. Você pode agrupar, filtrar e realizar operações matemáticas com datas.

Designer
Designer é a interface em que você cria painéis.

Dimensão

Uma *dimensão* é um valor qualitativo, como região, nome do produto e número do modelo. As dimensões são úteis para agrupar e filtrar dados. Diferentemente das medidas, você não pode realizar operações matemáticas com dimensões.

Explorador

Explorer é a interface em que você explora conjuntos de dados e lenses.

Metadados estendidos (XMD)

Metadados estendidos (XMD) permitem personalizar a formatação de vários elementos de painel no Wave Analytics.

Dados externos

Dados externos são dados que residem fora do Salesforce, como os dados provenientes de planilhas e aplicativos externos.

API de dados externos

Use a *API de dados externos* para carregar arquivos de dados externos no Wave Analytics e criar conjuntos de dados.

Lens

Um *lens* é uma exibição específica dos dados de um conjunto de dados. É no lens que você realiza a análise exploratória e a visualização.

Medida

Uma *medida* é um valor quantitativo, como receita e taxa de câmbio. É possível realizar operações matemáticas em medidas; por exemplo: calcular a receita total e a taxa de câmbio mínima.

Arquivo de metadados

Um *arquivo de metadados* é um arquivo JSON que descreve a estrutura de um arquivo de dados externos.

Predicado

Um *predicado* é uma condição de filtro que define acesso em nível de linha aos registros de um conjunto de dados.

Linguagem de consulta do Salesforce Analytics (SAQL)

Use *SAQL* para acessar e analisar dados nos conjuntos de dados do Wave Analytics.

Transformação

Uma *transformação* refere-se à manipulação de dados. É possível adicionar transformações a um fluxo de dados para extrair dados de objetos ou conjuntos de dados do Salesforce, transformar conjuntos que contêm dados do Salesforce ou externos e registrar conjuntos de dados.

Visualização

A *visualização* geralmente é um diagrama ou gráfico, como um gráfico de barras, gráfico de anel, linha do tempo ou mapa de calor. Também pode ser constituída por dados na forma tabular, como uma tabela de comparação ou tabela dinâmica. Todas as visualizações tem uma consulta subjacente. É dessa forma que o Wave Analytics recupera informações dos dados de origem.

Configurar o Wave Analytics

Guia de configuração do Wave Analytics

Licenças para o Wave Analytics

Antes de usar o Wave Analytics, é necessário ter licenças provisionadas para o Wave Analytics. Será necessário ter pelo menos uma licença do Analytics Cloud - plataforma Wave para ativar o Wave Analytics e uma licença de conjunto de permissões do Analytics Cloud Builder para permitir que o usuário realize todas as tarefas do Wave Analytics.

A licença do Analytics Cloud - plataforma Wave

A licença do Analytics Cloud - plataforma Wave permite ativar o Wave Analytics para a sua organização. Cada licença da Plataforma Wave é limitada por contrato a, no máximo, 400 usuários. Se você precisar de mais de 400 usuários, poderá comprar licenças adicionais da plataforma Wave.

Cada licença da plataforma Wave permite:

- Armazenar até 250.000.000 de linhas nos conjuntos de dados registrados finais.
- Executar até 50 consultas simultâneas no Wave Analytics.

A licença de conjunto de permissões do Analytics Cloud

Cada usuário precisa de uma licença de conjunto de permissões do Analytics Cloud para usar o produto. A licença de conjunto de permissões define as permissões que podem ser atribuídas ao usuário. O administrador atribui licenças de conjunto de permissões aos usuários.

O Salesforce fornece as seguintes licenças de conjunto de permissões para o Wave Analytics.

- A licença de conjunto de permissões do Analytics Cloud Builder permite que os usuários acessem todos os recursos do Wave Analytics.
- A licença de conjunto de permissões do Analytics Cloud Explorer permite que os usuários carreguem dados externos no Wave Analytics e explorem os dados.

A tabela a seguir lista as permissões de usuário do Wave Analytics incluídas em cada licença de conjunto de permissões:

Permissão do usuário	Licença de conjunto de permissões do Explorer	Licença de conjunto de permissões do Builder
"Criar e editar painéis do Wave Analytics"		X
"Criar aplicativos do Wave Analytics"		X
"Editar fluxos de dados do Wave Analytics"		X
"Gerenciar o Wave Analytics"		X
"Carregar dados externos no Wave Analytics"	X	X
"Usar o Wave Analytics"	X	X

É possível atribuir uma licença de conjunto de permissões do Wave Analytics como um acréscimo às licenças de usuário a seguir.

- Force.com (assinatura de aplicativo)
- Force.com (um aplicativo)
- CRM completo
- Salesforce Platform
- Salesforce Platform One

Permissões de usuário para o Wave Analytics

É possível atribuir permissões do usuário do Wave Analytics para especificar quais tarefas os usuários podem realizar e os recursos que podem acessar. É possível atribuir apenas permissões de usuário incluídas na licença de conjunto de permissões atribuída ao perfil do usuário.

A tabela a seguir descreve todas as permissões de usuário do Wave Analytics:

Permissão do usuário	O que ativa
"Usar o Wave Analytics"	Uso do Wave Analytics e exibição dos conjuntos de dados, lenses e painéis para os quais o usuário tem permissão de exibir.
"Criar e editar painéis do Wave Analytics"	Criação e edição de painéis do Wave Analytics. Requer a permissão de usuário "Usar o Wave Analytics".
"Criar aplicativos do Wave Analytics"	Criação e compartilhamento de aplicativos do Wave Analytics. Requer a permissão de usuário "Usar o Wave Analytics".
"Carregar dados externos para o Wave Analytics"	Carregamento de dados externos no Wave Analytics para criar um conjunto de dados. Exibindo trabalhos do fluxo de dados e do sistema no monitor de dados. Requer a permissão de usuário "Usar o Wave Analytics".
"Editar fluxos de dados do Wave Analytics"	Fazendo o download, carregando, iniciando, interrompendo e reagendando o fluxo de dados. Exibindo trabalhos do fluxo de dados e do sistema no monitor de dados. Requer a permissão de usuário "Usar o Wave Analytics".
"Gerenciar o Wave Analytics"	Acesso a todos os recursos do Wave Analytics. Requer a permissão de usuário "Usar o Wave Analytics".
"Usar aplicativos de modelo do Wave Analytics"	Uso de aplicativos de modelo do Wave Analytics (piloto) e exibição dos conjuntos de dados, lenses e painéis para os quais o usuário tem permissão de exibir.
"Acessar modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics"	Uso do aplicativo Sales Wave Analytics (piloto) e exibição dos conjuntos de dados, lenses e painéis para os quais o usuário tem permissão de exibir.
"Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"	Acesso a todos os recursos dos aplicativos de modelo do Wave Analytics (piloto), incluindo criação e compartilhamento de aplicativos.

Configuração do Wave Analytics

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Para configurar o Wave Analytics, ative-o e atribua permissões aos usuários.

Atribua uma licença de conjunto de permissões a cada usuário para identificar quais permissões de usuário do Wave Analytics podem ser atribuídas a ele. Se uma permissão não for incluída na licença de conjunto de permissões atribuída a um usuário, não será possível atribuir a permissão àquele usuário.

Cada licença de conjunto de permissões pode ser atribuída a apenas um usuário. Além disso, é necessário que a licença de usuário associada ao perfil do usuário tenha suporte para a licença de conjunto de permissões do Wave Analytics atribuída ao usuário. Nem todas as licenças de usuários têm suporte para licenças de conjunto de permissões do Wave Analytics.

Crie conjuntos para agrupar permissões de usuário relacionadas. Ao selecionar a opção de licença de usuário para um novo conjunto de permissões, deixe o valor padrão `--Nenhuma--` no menu suspenso Licença de usuário.

 Cuidado: Se selecionar qualquer outra opção diferente de `--Nenhuma--` no menu suspenso, alguns usuários da organização não poderão acessar o Wave Analytics.

Em seguida, atribua aos usuários o conjunto de permissões, que lhe permite atribuir diversas permissões de usuário rapidamente. Por exemplo, você pode agrupar as permissões de usuário em dois grupos, um para carregar dados e outro para usar painéis. Cada conjunto de permissões do Wave Analytics pode incluir permissões de usuário de uma única licença de conjunto de permissões do Wave Analytics.

Depois de criar os conjuntos de permissões do Wave Analytics, atribua-os a usuários. Embora possa atribuir um conjunto de permissões a um usuário individual, para eficiência, designe-o a grupos de usuários. É possível atribuir vários conjuntos de permissões a um único usuário.

Nota: Se você desativa o Wave Analytics, as permissões de usuário são removidas de cada conjunto definido. Se você ativar o Wave Analytics posteriormente, será necessário definir os conjuntos de permissões novamente.

1. Ative o Wave Analytics.
   a. Em Configuração, insira `Wave Analytics` na caixa `Busca rápida` e selecione **Configurações**.
   b. Selecione **Ativar o Wave Analytics**.
   c. Clique em **Salvar**.
2. Atribua uma licença de conjunto de permissões a cada usuário do Wave Analytics.
3. Crie conjuntos de permissões com base nas permissões de usuários do Wave Analytics. Atribua, então, esses conjuntos de permissões a usuários do Wave Analytics com base nas tarefas que precisam executar.

    Acompanhe passo a passo: criar, editar e atribuir um conjunto de permissões
4. Como opção, ative a configuração que mostra miniaturas de lenses e painéis na página inicial.

CONSULTE TAMBÉM:

Licenças para o Wave Analytics

Permissões de usuário para o Wave Analytics

Ativar miniaturas para os lenses e painéis

Ativar miniaturas para os lenses e painéis

Facilite para os usuários a localização de lenses e painéis na página inicial e nas páginas do aplicativo. Substitua os ícones genéricos por miniaturas do conteúdo de todos os lenses e painéis, incluindo aqueles com restrições de segurança em nível de linha.

Importante: Mesmo se a segurança em nível de linha aplicar-se ao conjunto de dados usados por um lens ou um painel, a miniatura pode expor dados das linhas restringidas. As restrições de segurança em nível de linha entram em vigor somente após os usuários terem clicado no lens ou no painel.

1. Em Configuração, insira `Wave Analytics` na caixa `Busca rápida` e selecione **Configurações**.
2. Selecione `Mostrar miniaturas para lenses e painéis com segurança em nível de linha ativada`.
3. Clique em **Salvar**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para modificar as configurações:
- "Gerenciar o Wave Analytics"

Ativar o Wave Analytics para comunidades

Compartilhe os aplicativos do Wave Analytics com segurança com clientes e parceiros. Com o Wave Analytics para Comunidades, os usuários do portal podem exibir aplicativos compartilhados com eles pelos painéis do Wave Analytics integrados às páginas do Visualforce no site da Comunidade.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para modificar as configurações:

- "Gerenciar o Wave Analytics"

Nota: Os usuários da Comunidade podem exibir painéis do Wave integrados quando sua organização tem a permissão de Comunidade do Wave e a preferência de comunidade do Wave ativada. O acesso aos aplicativos é concedido, então, selecionando Compartilhar em um aplicativo ou painel do Wave.

1. Em Configuração, insira *`Wave Analytics`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Configurações**.
2. Selecione `Ativar o Wave Analytics para comunidades`.
3. Clique em **Salvar**.

Aplicativo conectado para o Wave Analytics para iOS

Instale o aplicativo conectado do Analytics para iOS para permitir que seus clientes móveis se conectem facilmente à sua organização. O aplicativo conectado fornece controle sobre quem está efetuando login e como seus clientes móveis compartilham imagens e links.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para instalar e configurar o aplicativo conectado:

- "Gerenciar o Wave Analytics"

1. Enquanto conectado como um administrador, navegue até https://login.salesforce.com/packaging/installPackage.apexp?p0=04tB0000000DKTA.
2. Selecione **Instalar para todos os usuários**.

   Se instalar o aplicativo conectado apenas para determinados papéis, somente esses clientes estarão sujeitos às suas políticas.
3. Após clicar em **Concluído**, abra o pacote Salesforce Insights para iOS.
4. Para configurar políticas e outras configurações, clique em **Editar**. Ao concluir, salve suas alterações.

   Para obter mais informações sobre as configurações do aplicativo conectado, consulte Editar um aplicativo conectado.
5. Se quiser desativar as opções de compartilhamento para usuários móveis, clique em **Novo** na seção Atributos personalizados.

   Todas as opções de compartilhamento estão ativadas por padrão. Para desativar uma opção, adicione sua chave de atributo e insira `"false"` para o valor do atributo. Consulte a tabela para verificar as chaves de atributos com suporte.

Chave de atributo	Clientes móveis podem compartilhar
SHARE_IMAGE_AIRDROP	Imagens via AirDrop
SHARE_IMAGE_ CAMERAROLL	Imagens do Camera Roll
SHARE_IMAGE_ OPEN	A imagem atualmente aberta no dispositivo móvel

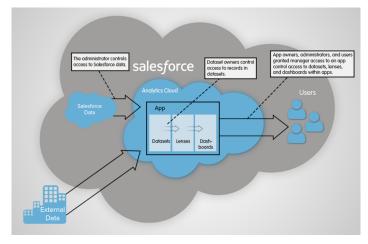
Chave de atributo	Clientes móveis podem compartilhar
SHARE_IMAGE_ S1	Imagens no Salesforce1
SHARE_IMAGE_ EMAIL	Imagens via email
SHARE_LINK_AIRDROP	Links via AirDrop
SHARE_LINK_ CLIPBOARD	O link que está atualmente na área de transferência do dispositivo móvel
SHARE_LINK_ S1	Links no Salesforce1
SHARE_LINK_EMAIL	Links via email

Nota: Para aplicar atributos personalizados a usuários conectados, é possível revogá-los e solicitar que conectem novamente.

6. Para exibir e controlar como clientes móveis se conectam à organização ativada pelo Wave, em Configuração, insira *Aplicativos conectados* na caixa `Busca rápida` e selecione **Uso de OAuth em aplicativos conectados**.

   É possível bloquear sessões de usuários, revogar usuários individuais e analisar detalhes dos usuários. Para obter mais informações, consulte Monitoramento de uso de um Aplicativo conectado.

Guia de implementação de segurança do Wave Analytics

O Wave Analytics tem diferentes níveis de segurança que sua organização pode implementar para assegurar que o usuário certo tem acesso aos dados certos.

- O administrador pode implementar segurança no nível do objeto e no nível do campo para controlar o acesso aos dados do Salesforce. Por exemplo, o administrador pode restringir acesso para evitar que o fluxo de dados carregue dados sensíveis do Salesforce nos conjuntos de dados. Este documento descreve como o Wave Analytics usa segurança no nível do objeto e no nível do campo para os dados do Salesforce e como configurar permissões em objetos e campos do Salesforce.
- Os proprietários de conjunto de dados podem implementar segurança em nível de linha em cada conjunto de dados para restringir o acesso aos registros. Se um conjunto de dados não tiver segurança em nível de linha, os usuários que têm acesso ao conjunto de dados poderão visualizar todos os registros. Este documento descreve como configurar a segurança em nível de linha em conjuntos de dados e fornece algumas implementações de amostra baseadas em conjuntos de dados criados a partir de dados do Salesforce e de dados externos.

- Proprietários de aplicativos, administradores e usuários com acesso de gerente concedido a um aplicativo controlam acesso a conjuntos de dados, lenses e painéis nos aplicativos. Este documento descreve os diferentes níveis de acesso para aplicativos e como compartilhar conjuntos de dados, lenses, painéis em um aplicativo com outros usuários.

   Nota: O Wave Analytics não sincroniza com compartilhamento configurado no Salesforce. Em vez disso, você configura a segurança separadamente no Wave Analytics. O Wave Analytics fornece um recurso de segurança em nível de linha que permite modelar muitos tipos diferentes de controles de acesso em conjuntos de dados.

Para obter informações completas sobre a implementação de segurança do Wave Analytics, consulte Guia de implementação de segurança do Wave Analytics.

Acesso a dados do Salesforce

O Wave Analytics exige acesso aos dados do Salesforce ao extrair os dados e também quando os dados são usados como parte da segurança em nível de linha. O Wave Analytics obtém acesso a dados do Salesforce com base nas permissões de dois usuários internos do Wave Analytics: Usuário de integração e Usuário de segurança.

O Wave Analytics usa as permissões do Usuário de integração para extrair dados e campos do Salesforce quando um trabalho de fluxo de dados é executado. Dado que o Usuário de integração possui acesso para Exibir todos os dados, você pode optar por restringir o acesso a objetos e campos específicos que contêm dados confidenciais. Se o fluxo de dados estiver configurado para extrair dados de um objeto ou campo sobre o qual o Usuário de integração não tem permissão, o trabalho do fluxo de dados falhará.

O Wave Analytics usa as permissões do Usuário de segurança para acessar o objeto Usuário e seus campos quando um usuário consulta um conjunto de dados que possui segurança em nível de linha com base no objeto Usuário. O Usuário de segurança precisa ter, ao menos, permissão de leitura para cada campo do objeto Usuário incluído em um predicado. Um predicado é uma condição de filtro que define segurança em nível de linha para um conjunto de dados. Por padrão, o Usuário de segurança possui permissão de leitura em todos os campos padrão do objeto Usuário. Se o predicado for baseado em um campo personalizado, será preciso conceder ao Usuário de segurança acesso de leitura nesse campo. Se o Usuário de segurança não tiver acesso de leitura a todos os campos do objeto Usuário incluídos em uma expressão de predicado, aparecerá um erro quando ele tentar consultar o conjunto de dados no qual o predicado foi aplicado.

CONSULTE TAMBÉM:

Controle de acesso a objetos e campos do Salesforce

Controle de acesso a objetos e campos do Salesforce

O Wave Analytics exige acesso aos dados do Salesforce ao extrair os dados e também quando os dados são usados como parte da segurança em nível de linha. Configure as permissões do Usuário de integração em objetos e campos do Salesforce para controlar o acesso do fluxo de dados aos dados do Salesforce. Configure as permissões do Usuário de segurança para ativar segurança em nível de linha com base em campos personalizados do objeto Usuário.

Ao configurar permissões para o Usuário de integração ou Usuário de segurança, faça alterações em uma versão clonada do perfil do usuário.

1. Em Configuração, insira `Perfis` na caixa `Busca rápida`, selecione **Perfis** e selecione o perfil de usuário.

   Para o Usuário de integração, selecione o perfil Usuário de integração do Analytics Cloud. Para o Usuário de segurança, selecione o perfil Usuário de segurança do Analytics Cloud.

2. Clique em **Clonar** para clonar o perfil de usuário.
3. Dê um nome ao perfil de usuário clonado e salve-o.
4. Clique em **Configurações de objeto**.
5. Clique no nome do objeto do Salesforce.
6. Clique em **Editar (Edit)**.
   a. Para ativar permissão no objeto, selecione **Ler** na seção Permissões de objeto.
   b. Para ativar permissão em um campo do objeto, selecione **Ler** na seção Permissões de campo.

      Nota: Você não pode alterar as permissões em campos padrão do objeto Usuário.

7. Salve as configurações de objeto.
8. Atribua o perfil de usuário clonado ao Usuário de integração ou Usuário de segurança.
   a. Em Configuração, insira `Usuários` na caixa `Busca rápida` e selecione **Usuários**.
   b. Selecione o usuário a que deseja atribuir o perfil de usuário.
   c. Clique em **Editar (Edit)**.
   d. No campo Perfil, selecione o perfil de usuário.
   e. Clique em **Salvar**.
9. Verifique se o Usuário de integração ou o Usuário de segurança tem as permissões corretas nos campos dos objetos.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para clonar um perfil de usuário:

- "Gerenciar perfis e conjuntos de permissões"

Para editar permissões de objeto:

- "Gerenciar perfis e conjuntos de permissões"

  E

  "Personalizar aplicativo"

Limites do Wave Analytics

Esta seção descreve os limites do Wave Analytics.

Os seguintes limites aplicam-se a todas as edições suportadas. Entre em contato com a salesforce.com para ampliar os limites.

Limites das chamadas de API

Limite	Valor
Número máximo de chamadas de API do Wave Analytics por organização	100
Número máximo de chamadas de API do Wave Analytics por usuário, por hora	5.000

Limites de armazenamento de dados

Limite	Valor
Número máximo de linhas em todos os conjuntos de dados	250 milhões por licença de plataforma. com exceção de linhas em conjuntos de dados que não estão registradas. Isso não é representativo do tamanho máximo de um determinado conjunto de dados.
Número máximo de campos em um conjunto de dados	5.000 (incluindo até 1.000 campos de data)
Valor máximo para cada campo numérico em um conjunto de dados	36.028.797.018.963.967
Valor mínimo para cada campo numérico em um conjunto de dados	-36.028.797.018.963.968

Limites de fluxo de dados

Limite	Valor
Número máximo de execuções do fluxo de dados em um período de 24 horas seguidas	24

Limites de dados externos

Limite	Valor
Tamanho máximo do arquivo por carregamento de dados externos	Se você usa a API de dados externos: 40 GB. Se você usa a interface do usuário: 512 MB.
Tamanho máximo do arquivo para todos os carregamentos de dados externos em um período de 24 horas seguidas	50 GB
Número máximo de arquivos de dados externos que podem ser carregados em um período de 24 horas seguidas	50
Número máximo de caracteres em um campo	32.000
Número máximo de campos em um registro	5.000 (incluindo até 1.000 campos de data)
Número máximo de caracteres de todos os campos de um registro	400.000

Limites de consulta

Limite	Valor
Número máximo de consultas simultâneas por organização	50 por licença de plataforma

Limite	Valor
Número máximo de consultas simultâneas por usuário	10
Número máximo de linhas retornadas por consulta 10.000 é o valor padrão. Para definir um valor diferente, use a instrução SAQL `limit`.	10.000
Tempo limite de consultas	2 minutos

Limitações do Wave Analytics

O Wave Analytics difere de outros recursos do Salesforce em alguns aspectos.

Versões não são escalonadas

Todos os clientes recebem atualizações do Wave Analytics na mesma agenda, independentemente da instância. Atualizações principais relacionadas ocorrem por instância em uma agenda escalonada.

Localização

O Wave Analytics foi localizado com as exceções a seguir.

- Não temos suporte para idiomas da direita para a esquerda, como árabe e hebraico.
- Um subconjunto de mensagens de erro pode estar disponível somente em inglês.
- O aplicativo iOS para celular inclui somente as versões em inglês dos conjuntos de dados e painéis de amostra.

Suporte limitado à internacionalização

O Wave Analytics fornece suporte à internacionalização com as limitações a seguir.

- Você deve configurar a localidade e o idioma para ver os rótulos traduzidos.
- Os dados dentro dos conjuntos de dados não estão localizados.
- A classificação de dados dentro de conjuntos de dados pode não funcionar conforme esperado.
- Cada conjunto de dados pode ter uma única localidade especificada nos metadados. Todos que estão exibindo esse conjunto de dados verão os mesmos formatos de data, hora e número, assim como nomes de dimensões, independentemente das configurações de localidade e idioma de cada um.
- A pesquisa em filtros faz distinção entre maiúsculas e minúsculas e entre acentuação gráfica. Por exemplo, usar o filtro “Andre” não retorna “André” nos resultados.
- Não há suporte para diversas moedas. Quando o Wave Analytics extrai a moeda padrão de sua organização, ele usa a moeda para valores monetários e não converte em outra moeda.

Recursos de acessibilidade não são suportados

Não foram incorporados recursos de acessibilidade no Wave Analytics.

Não há suporte para empacotamento e API de metadados

O Wave Analytics não permite o uso da API de metadados. Não é possível empacotar ou fazer controle de versão de aplicativos do Wave Analytics. A migração de dados, objetos e aplicativos do Wave Analytics do sandbox para organizações de produção requer trabalho manual. O Modelo de organização padrão (DOT) não pode ser usado para duplicação de organização.

Segurança em nível de campo limitada

A segurança em nível de campo não está disponível para dados externos carregados por meio de arquivos. A segurança em nível de campo implantada no banco de dados original ou no objeto do Salesforce não é mantida quando os dados são carregados em um conjunto de dados do Wave Analytics. Para obter mais informações, consulte o Guia de implementação de segurança do Wave Analytics.

O aplicativo Sales Wave é compatível com um conjunto de objetos padrão do Salesforce

O Sales Wave é relevante apenas para clientes que usam os seguintes objetos padrão do Salesforce:

- Contas
- Usuários
- Papéis
- Oportunidades
- Produtos (item de linha de oportunidade)

O Sales Wave é compatível com campos padrão e personalizados em objetos padrão do Salesforce. O aplicativo não é compatível com objetos personalizados do Salesforce.

Compatibilidade do aplicativo Sales Wave com dados

O Sales Wave não é compatível com fontes de dados adicionais, exceto um arquivo CSV na página 173 que contenha dados de cotação no nível de usuário. Para importar outros dados externos, é necessária uma licença de plataforma Wave. Entre em contato com seu representante do Salesforce para mais detalhes. O Sales Wave inclui os seguintes conjuntos de dados:

- Oportunidades
- Oportunidades com produtos
- Cotação (Alvo)

Nota: É necessário atualizar o conjunto de dados Cotação para poder usar painéis incluídos com o aplicativo Sales Wave. Para mais informações, consulte Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave na página 173.

Suporte do menu de ações para objetos e ações

A implementação atual do menu de ações fornece suporte limitado a objetos e ações do Salesforce.

Atualmente, é possível criar menus de ações rápidas do Wave para os seguintes objetos do Salesforce:

- Conta
- Casos
- Lead
- Oportunidade

Não há suporte a ações em layouts de página de Contatos, Usuário ou Perfil de usuário.

A implementação atual dos menus de ações oferece suporte a ações específicas de objeto e ações globais. Não há suporte a ações do Chatter (Post, Thanks, Poll) ou ações do Salesforce1.

Outros objetos e ações terão suporte em versões futuras.

Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave

Após criar o aplicativo Sales Wave, é necessário atualizar um de seus conjuntos de dados para que ele reflita os dados mais recentes no Sales Wave.

Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

Quando você cria o aplicativo Sales Wave, um conjunto de dados Cotação (Alvo) é criado junto com o aplicativo. Para explorar a maneira como os membros da equipe estão rastreando suas cotações mensais, trimestrais ou anuais no Sales Wave, é necessário seguir as instruções a seguir para atualizar o conjunto de dados Cotação.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:

- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Nota: Ao trabalhar com arquivos .CSV que serão importados para o Sales Wave, abra-os em um editor de texto. Se você abri-los no Microsoft Excel ou outro software de planilha, o arquivo será reformatado e não poderá ser utilizado no Sales Wave

Nota: Se a sua empresa não rastreia as cotações no nível de usuários, ignore esta etapa.

1. Crie um arquivo .CSV para incluir os seguintes campos: QuotaAmount, StartDate (no formato aaaa-mm-dd), OwnerName, Data de início e Username. Consulte o exemplo de arquivo .CSV do aplicativo Sales Wave na página 179.
2. Salve o arquivo em um local fácil de lembrar.
3. No Salesforce, acesse a página inicial do Wave Analytics e localize o conjunto de dados Cotação (Alvo).
4. Passe o mouse sobre o conjunto de dados e clique em **Editar**.
5. O Salesforce exibe a seção Atualizar dados. Selecione **Selecionar ou arrastar o arquivo aqui...**
6. Clique em **Atualizar Conjunto de dados**.
7. Navegue até o arquivo .CSV criado na Etapa 1 e clique duas vezes nele.

Exemplo de arquivo .CSV do aplicativo Sales Wave

Este é um exemplo do arquivo .CSV criado para atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave.

Nota: Este arquivo é apenas um exemplo. Você precisa criar um arquivo .CSV exclusivo, com base em seus próprios dados do Sales Cloud, incluindo os seguintes campos:

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Nome do usuário

Consulte Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave na página 173.

Exemplo:

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
```

```
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,1/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,2/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,3/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,4/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,5/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,6/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,7/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,8/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,9/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,10/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,11/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,12/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

Integrar seus dados do Salesforce e de dados externos

Guia de integração de dados

Integração de dados

É possível integrar dados do Salesforce e dados externos no Wave Analytics para permitir que usuários explorem e visualizem os dados com o explorador e o designer. *Dados externos* são dados que residem fora do Salesforce, como os dados provenientes de planilhas e aplicativos externos.

Ao carregar dados no Wave Analytics, você os carrega em conjuntos de dados. Um conjunto de dados é uma coleção de dados relacionados armazenados de forma não normalizada, porém altamente compactada.

É possível usar os seguintes métodos para criar conjuntos de dados no Wave Analytics.

	JSON do fluxo de dados	Criador de conjunto de dados	Carregar interface do usuário	API de dados externos	Wave Connector
Origem de dados	Objetos do Salesforce; conjuntos de dados existentes	Objetos do Salesforce	Dados externos	Dados externos	Microsoft Excel
É possível associar dados externos e do Salesforce?	Sim	Não	Não	Não	Não
Interface gráfica do usuário?	Não (JSON)	Sim	Sim	Não (acesso programático)	Sim
É possível criar diversos conjuntos de dados simultaneamente?	Sim	Não	Não	Não	Não
Suporta extração incremental?	Sim	Não	Não	Sim	Não
Método de atualização de dados	Automático	Automático	Manual	Manual	Manual
Pode filtrar registros?	Sim	Não	Não	Não	Não
Pode gerar novas colunas ao criar conjuntos de dados?	Sim (colunas de delta e de dimensão)	Não	Não	Não	Não
Pode substituir metadados?	Sim	Não	Sim	Sim	Não

NESTA SEÇÃO:

Conjuntos de dados

Um conjunto de dados é uma coleção de dados relacionados armazenados de forma não normalizada, porém altamente compactada. Para cada licença de plataforma, a organização pode ter, no máximo, 250 milhões de linhas de dados armazenadas em todos os conjuntos de dados registrados combinados.

JSON do fluxo de dados

É possível usar o fluxo de dados para criar um ou mais conjuntos de dados com base nos dados de objetos do Salesforce ou de conjuntos de dados existentes. Um *fluxo de dados* é um conjunto de instruções que especifica quais dados extrair de objetos ou conjuntos de dados do Salesforce, como transformar os conjuntos de dados e quais conjuntos de dados disponibilizar para consulta. Com um fluxo de dados, é possível manipular dados extraídos e substituir os metadados antes de carregá-los em um conjunto de dados. O fluxo de dados é executado diariamente para atualizar os dados de forma contínua.

Criador de conjunto de dados

Use o criador de conjunto de dados para criar um único conjunto de dados com base nos dados de um ou mais objetos relacionados do Salesforce. Com o criador de conjunto de dados, você simplesmente aponta e clica e seleciona objetos relacionados do Salesforce.

Wave Connector para dados do Excel

Com o Salesforce Wave Connector, é fácil importar dados do Microsoft Excel 2013 para o Wave Analytics.

Carregar interface do usuário para dados externos

É possível usar a interface do usuário para criar um único conjunto de dados com base nos dados externos. É possível carregar um arquivo de dados externos em um formato .csv, .gz ou .zip. Para atualizar os dados, você pode sobrescrever os dados no conjunto de dados carregando um novo arquivo de dados externos.

API de dados externos

É possível usar a API de dados externos para criar um único conjunto de dados com base nos dados externos no formato .csv. Também é possível usar a API para editar o conjunto de dados carregando um novo arquivo .csv. Ao editar o conjunto de dados, você pode optar por substituir todos os registros, anexar registros, atualizar registros ou excluir registros.

Conjuntos de dados

Um conjunto de dados é uma coleção de dados relacionados armazenados de forma não normalizada, porém altamente compactada. Para cada licença de plataforma, a organização pode ter, no máximo, 250 milhões de linhas de dados armazenadas em todos os conjuntos de dados registrados combinados.

O Wave Analytics aplica um dos tipos a seguir a cada campo do conjunto de dados:

Data

Uma *data* pode ser representada como um dia, mês, ano e, como opção, hora. Você pode agrupar, filtrar e realizar operações matemáticas com datas.

Dimensão

Uma *dimensão* é um valor qualitativo, como região, nome do produto e número do modelo. As dimensões são úteis para agrupar e filtrar dados. Diferentemente das medidas, você não pode realizar operações matemáticas com dimensões. Para aumentar o desempenho da consulta, o Wave Analytics indexa todos os campos de dimensão em conjuntos de dados.

Medida

Uma *medida* é um valor quantitativo, como receita e taxa de câmbio. É possível realizar operações matemáticas em medidas; por exemplo: calcular a receita total e a taxa de câmbio mínima.

Para cada conjunto de dados criado, é possível aplicar segurança em nível de linha para restringir o acesso a registros no conjunto de dados.

Atenção: Antes de criar um conjunto de dados, verifique se os dados de origem contém pelo menos um valor em cada coluna. As colunas com valores nulos não serão criadas nos conjuntos de dados e não podem ser referenciadas em fluxos de dados, lenses ou painéis. Considere a possibilidade de fornecer um valor padrão para valores nulos, como "n/d" ou "vazio".

NESTA SEÇÃO:

Manipulação de valor numérico em conjuntos de dados

O Wave Analytics armazena valores numéricos internamente em conjuntos de dados como valores longos. Por exemplo, ele armazena o número "3.200,99" com uma escala de "2" como "320099". A interface do usuário reverte o valor armazenado à notação decimal para exibir o número como "3200,99".

Manipulação de data em conjuntos de dados

Quando o Wave Analytics carrega dados em um conjunto de dados, ele divide cada data em diversos campos, como dia, semana, mês, trimestre e ano, com base no ano calendário. Por exemplo, se você extrair datas de um campo `CreateDate`, o Wave Analytics gera campos de data como `CreateDate_Day` e `CreateDate_Week`. Se o ano fiscal for diferente do ano calendário, você pode ativar o Wave Analytics para gerar campos de data fiscal também.

Manipulação de valor numérico em conjuntos de dados

O Wave Analytics armazena valores numéricos internamente em conjuntos de dados como valores longos. Por exemplo, ele armazena o número "3.200,99" com uma escala de "2" como "320099". A interface do usuário reverte o valor armazenado à notação decimal para exibir o número como "3200,99".

O valor numérico máximo que pode ser armazenado em um conjunto de dados é 36.028.797.018.963.967 e o valor numérico mínimo é -36.028.797.018.963.968.

 Cuidado: Se um valor numérico não estiver dentro deste intervalo, você poderá receber resultados inesperados. Por exemplo, se você tentar carregar o valor 3.7E-16 com uma escala de 16 em um conjunto de dados, o Wave Analytics tentará armazenar o valor como 37000000000000000. No entanto, como esse valor excede o máximo, o Wave Analytics falha em carregar o registro inteiro. Além disso, se você realizar uma consulta que agrega medidas — como soma ou agrupamento — e o valor resultante exceder o máximo, o valor estourará e o Wave Analytics retornará um resultado incorreto.

Manipulação de data em conjuntos de dados

Quando o Wave Analytics carrega dados em um conjunto de dados, ele divide cada data em diversos campos, como dia, semana, mês, trimestre e ano, com base no ano calendário. Por exemplo, se você extrair datas de um campo `CreateDate`, o Wave Analytics gera campos de data como `CreateDate_Day` e `CreateDate_Week`. Se o ano fiscal for diferente do ano calendário, você pode ativar o Wave Analytics para gerar campos de data fiscal também.

O Wave Analytics gera os campos de data a seguir.

Nome do campo	Tipo de campo	Descrição
<nome do campo de data>_Second	Texto	Número de segundos. Se a data não contiver segundos, o valor será "0".
<nome do campo de data>_Minute	Texto	Número de minutos. Se a data não contiver minutos, o valor será "0".
<nome do campo de data>_Hour	Texto	Número de horas. Se a data não contiver horas, o valor será "0".
<nome do campo de data>_Day	Texto	Dia do mês.
<nome do campo de data>_Week	Texto	Número da semana no ano calendário.
<nome do campo de data>_Month	Texto	Número do mês no ano calendário.
<nome do campo de data>_Quarter	Texto	Número do trimestre no ano calendário.
<nome do campo de data>_Year	Texto	Ano do calendário.
<nome do campo de data>_Week_Fiscal	Texto	Número da semana no ano fiscal.
<nome do campo de data>_Month_Fiscal	Texto	Número do mês no ano fiscal.
<nome do campo de data>_Quarter_Fiscal	Texto	Número do trimestre no ano fiscal.

Nome do campo	Tipo de campo	Descrição
<nome do campo de data>_Year_Fiscal	Texto	Ano fiscal.
<nome do campo de data>_sec_epoch	Numérico	O número de segundos decorridos desde 1º de janeiro de 1970 (meia-noite no fuso horário UTC/GMT).
<nome do campo de data>_day_epoch	Numérico	O número de dias decorridos desde 1º de janeiro de 1970 (meia-noite no fuso horário UTC/GMT).

Atributos de metadados podem ser definidos para controlar como datas são carregadas nos conjuntos de dados e para permitir que o Wave Analytics gere campos de data fiscal. Os atributos de metadados são definidos nos parâmetros de transformação sfdcDigest para dados do Salesforce ou no arquivo de metadados para dados externos.

 Nota: Antes de carregar datas de um arquivo de dados externo, não deixe de revisar os requisitos de formato de data aqui. Além disso, assegure que os nomes de colunas no arquivo de dados externo não conflitem com os nomes de campos de data gerados. Por exemplo, se você carregar um CSV com a coluna `Create_Date`, o Wave Analytics gerará o campo `Create_Date_Year` no conjunto de dados. Se o CSV também tivesse um campo chamado `Create_Date_Year`, o Wave Analytics emitiria um erro devido ao conflito de nomes.

Períodos fiscais no Wave Analytics

Se o ano calendário e fiscal forem diferentes, você poderá ativar o Wave Analytics para gerar os campos de data fiscal no conjunto de dados, além dos campos de data calendário. Para ativar o Wave Analytics para gerar campos de data fiscal, configure o atributo `fiscalMonthOffset` para um valor diferente de "0". Esse atributo é definido para cada coluna de data para a qual você deseja gerar campos de data fiscal. Se você configurar o desvio para "0" ou não especificar um valor, o Wave Analytics não gerará nenhum campo de data fiscal.

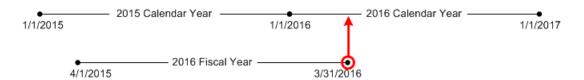
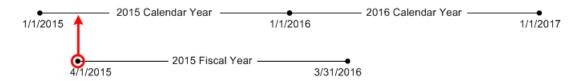
Além disso, para configurar os períodos fiscais, defina os atributos de metadados a seguir para cada coluna de data:

`fiscalMonthOffset`

Além de ativar a geração de campos de data fiscal, esse atributo também determina o primeiro mês do ano fiscal. A diferença entre o primeiro mês do ano fiscal e o primeiro mês do ano calendário (janeiro) é especificada em `fiscalMonthOffset`. Por exemplo, se seu ano fiscal começar em abril, configure `fiscalMonthOffset` para "3".

`isYearEndFiscalYear`

Como o ano fiscal pode iniciar em um ano calendário e terminar em outro, você deve especificar que ano usar para o ano fiscal. O atributo `isYearEndFiscalYear` indica se o ano fiscal é o ano no qual o ano fiscal termina ou começa.

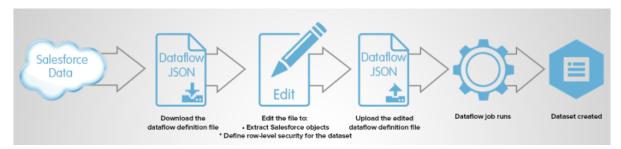
Para ver como isso funciona, vamos dar uma olhada em alguns exemplos. Se `isYearEndFiscalYear` = true (ou você não especificar esse atributo), o ano fiscal é aquele em que o ano fiscal termina. Conforme mostrado no diagrama a seguir, quaisquer datas entre 01/04/2015 e 31/03/2016 fazem parte do ano fiscal de 2016, pois o ano fiscal termina em 2016.

Se `isYearEndFiscalYear` = false, o ano fiscal é aquele em que o ano fiscal inicia. Conforme mostrado no diagrama a seguir, quaisquer datas entre 01/04/2015 e 31/03/2016 fazem parte do ano fiscal de 2015, pois o ano fiscal inicia em 2015.

Numeração da semana no Wave Analytics

Para cada data carregada em um conjunto de dados, o Wave Analytics gera o número da semana correspondente para ano calendário e, se aplicável, o ano fiscal. Semelhante à função SOQL `WEEK_IN_YEAR`, a semana 1 do Wave Analytics é de 1 de janeiro a 7 de janeiro. (Isso é diferente do cálculo UTC de `week()`.)

Se necessário, será possível definir a semana para iniciar em um dia específico da mesma, configurando o atributo `firstDayOfWeek`. Por exemplo, se 1º de janeiro for um sábado e você configurar a semana para iniciar em uma segunda-feira, a semana 1 será de 1 a 2 de janeiro. A semana 2 começa na segunda-feira, 3 de janeiro. A semana 3 começa em 10 de janeiro, a próxima segunda-feira. Observe que a semana 1 pode ser uma semana curta para assegurar que as subsequentes iniciem no dia especificado da semana.

JSON do fluxo de dados

É possível usar o fluxo de dados para criar um ou mais conjuntos de dados com base nos dados de objetos do Salesforce ou de conjuntos de dados existentes. Um *fluxo de dados* é um conjunto de instruções que especifica quais dados extrair de objetos ou conjuntos de dados do Salesforce, como transformar os conjuntos de dados e quais conjuntos de dados disponibilizar para consulta. Com um fluxo de dados, é possível manipular dados extraídos e substituir os metadados antes de carregá-los em um conjunto de dados. O fluxo de dados é executado diariamente para atualizar os dados de forma contínua.

O Wave Analytics fornece um fluxo de dados padrão que contém uma lógica de transformação de amostra. Esse fluxo de dados é apenas uma amostra que deve ser configurada antes da execução.

Para configurar o fluxo de dados, adicione transformações ao arquivo de definição do fluxo de dados. Um *arquivo de definição de fluxo de dados* é um arquivo JSON contendo transformações que representam a lógica do fluxo de dados. É possível adicionar transformações para determinar quais dados extrair, como transformar conjuntos de dados e quais conjuntos registrar para disponibilizar para consultas.

Depois de configurar o fluxo de dados, carregue o novo arquivo de definição de fluxo de dados no Wave Analytics.

Por padrão, o fluxo de dados não é executado automaticamente. Para começar a executar o fluxo de dados conforme agendado, você precisa primeiro iniciar manualmente o fluxo. Após a execução do primeiro trabalho, o trabalho de fluxo de dados é executado de acordo com a agenda diária. O fluxo de dados é executado diariamente para capturar as últimas alterações nos dados do Salesforce e alterações na lógica do fluxo de dados.

Também é possível parar, reagendar e monitorar os trabalhos de fluxo de trabalho.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar conjuntos de dados com fluxo de dados

Criador de conjunto de dados

Use o criador de conjunto de dados para criar um único conjunto de dados com base nos dados de um ou mais objetos relacionados do Salesforce. Com o criador de conjunto de dados, você simplesmente aponta e clica e seleciona objetos relacionados do Salesforce.

Após selecionar os dados a serem incluídos no conjunto de dados, o criador de conjunto de dados gera e anexa o JSON associado ao arquivo de definição do fluxo de dados. O conjunto de dados será criado na próxima execução do fluxo de dados. Os dados do conjunto de dados são atualizados em toda execução do fluxo de dados.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um conjunto de dados com o criador de conjunto de dados

Wave Connector para dados do Excel

Com o Salesforce Wave Connector, é fácil importar dados do Microsoft Excel 2013 para o Wave Analytics.

O Wave Connector está disponível como aplicativo para o Excel 2013 na área de trabalho e o Excel Online no Office 365. O Connector está disponível como aplicativo na loja de aplicativos para o Office da Microsoft ou no catálogo privado de aplicativos da organização. Após instalar o Connector, basta clicar para importar dados do Excel para o Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Instalar o aplicativo Excel do Wave Connector

Carregar interface do usuário para dados externos

É possível usar a interface do usuário para criar um único conjunto de dados com base nos dados externos. É possível carregar um arquivo de dados externos em um formato .csv, .gz ou .zip. Para atualizar os dados, você pode sobrescrever os dados no conjunto de dados carregando um novo arquivo de dados externos.

Quando o Wave Analytics carrega quaisquer dados em um conjunto de dados, também adiciona metadados sobre cada coluna de dados. Por exemplo, metadados podem incluir o tipo de campo, a precisão, a escala e o valor padrão.

Para dados externos, o Wave Analytics infere metadados sobre cada coluna de dados no arquivo de dados externos, a menos que sejam especificados diferentes atributos de metadados em um arquivo de metadados. Um *arquivo de metadados* é um arquivo JSON que descreve a estrutura de um arquivo de dados externos. Por exemplo, você pode usar um arquivo de metadados para configurar explicitamente o tipo de campo e o valor padrão para uma coluna específica de dados externos. Se nenhum arquivo de metadados for fornecido ao carregar os dados externos, o Wave Analytics tratará cada coluna como uma dimensão e configurará o tipo de campo para "Texto". Isso afeta o tipo de consultas que podem ser feitas no conjunto de dados, pois não é possível realizar cálculos matemáticos nas colunas do conjunto de dados com um tipo de campo Texto. É possível realizar cálculos matemáticos somente nas colunas do conjunto de dados com um tipo de campo Numérico.

Após criar um conjunto de dados com base em um arquivo de dados externos, você poderá editar o conjunto de dados para aplicar um novo arquivo de metadados. Isso permite alterar os atributos de metadados de cada coluna.

CONSULTE TAMBÉM:

Criação de um conjunto de dados com dados externos

API de dados externos

É possível usar a API de dados externos para criar um único conjunto de dados com base nos dados externos no formato .csv. Também é possível usar a API para editar o conjunto de dados carregando um novo arquivo .csv. Ao editar o conjunto de dados, você pode optar por substituir todos os registros, anexar registros, atualizar registros ou excluir registros.

Para obter mais informações sobre a API de dados externos, consulte o *Guia do desenvolvedor da API de dados externos do Analytics Cloud*.

Criar conjuntos de dados com fluxo de dados

É possível usar um fluxo de dados para criar um ou mais conjuntos de dados com base nos dados de objetos do Salesforce ou de conjuntos de dados existentes.

NESTA SEÇÃO:

1. Projeto do fluxo de dados

   Antes de começar a criar o arquivo de definição do fluxo de dados no formato .json, pense no projeto do fluxo de dados. Leve em conta os dados que devem ser disponibilizados para consultas, de onde os dados devem ser extraídos e se é necessário transformar os dados extraídos para obter os dados que você deseja.

2. Configuração do Fluxo de dados

   Configure o fluxo de dados com base no projeto do fluxo de dados. É possível configurar o fluxo de dados para extrair dados, transformar conjuntos de dados com base nos seus requisitos comerciais e registrar os conjuntos de dados que deseja disponibilizar para as consultas. Para configurar o fluxo de dados, adicione transformações ao arquivo de definição do fluxo de dados.

3. Início do fluxo de dados

   É possível iniciar um trabalho de fluxo de dados manualmente para carregar todos os dados em conjuntos de dados imediatamente. Também é possível parar o trabalho durante a sua execução. Você pode executar no máximo 24 trabalhos de fluxo de dados durante um período de 24 horas seguidas.

4. Monitorar um trabalho do fluxo de dados

   Use o monitor de dados para monitorar trabalhos do fluxo de dados para certificar-se de que sejam concluídos com êxito ou para solucionar seus problemas se falharem.

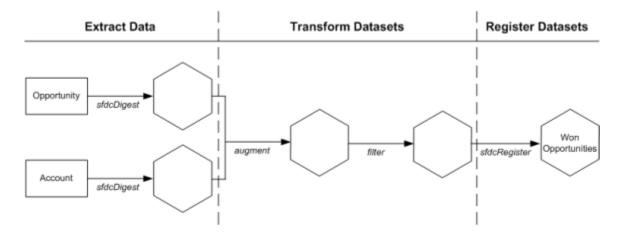
5. Reagendamento do fluxo de dados

   O trabalho de fluxo de dados é executado diariamente. É possível alterar o horário de execução do trabalho de fluxo de dados. Você pode alterar o horário para garantir que os dados estejam disponíveis em uma determinada hora ou executar o trabalho fora do horário comercial.

Projeto do fluxo de dados

Antes de começar a criar o arquivo de definição do fluxo de dados no formato .json, pense no projeto do fluxo de dados. Leve em conta os dados que devem ser disponibilizados para consultas, de onde os dados devem ser extraídos e se é necessário transformar os dados extraídos para obter os dados que você deseja.

Vamos ver um exemplo para ilustrar algumas decisões de projeto importantes. Nesse exemplo, o objetivo é criar um conjunto de dados chamado “Oportunidades ganhas”. O conjunto de dados conterá detalhes da oportunidade, inclusive o nome da conta de cada oportunidade.

Para criar esse conjunto de dados, projete o fluxo de dados a seguir:

O fluxo de dados extrai dados de oportunidade do objeto Oportunidade e o nome da conta do objeto Conta. O fluxo de dados cria um novo conjunto de dados para cada objeto extraído.

Em seguida, o fluxo de dados transforma os conjuntos de dados criados a partir dos dados extraídos. Primeiro, o fluxo de dados une os dados de oportunidade e conta em um novo conjunto de dados. Em seguida, o fluxo de dados filtra os registros com base na fase da oportunidade, para que o conjunto de dados contenha somente oportunidades ganhas. O fluxo de dados cria um novo conjunto de dados sempre que transforma um conjunto de dados.

Por fim, já que você deseja que os usuários possam consultar somente as oportunidades ganhas, o fluxo de dados é configurado para registrar apenas o conjunto de dados final. No entanto, se você quisesse, poderia registrar qualquer conjunto de dados criado pelo fluxo de dados e quantos conjuntos de dados desejasse.

Tenha cuidado ao escolher quais conjuntos de dados registrar, pois:

- O total de linhas em todos os conjuntos de dados registrados não pode passar de 250 milhões por licença de plataforma.
- Os usuários que têm acesso a conjuntos de dados registrados podem consultar seus dados. Embora seja possível aplicar a um conjunto de dados segurança em nível de linha para restringir o acesso aos registros.

Configuração do Fluxo de dados

Configure o fluxo de dados com base no projeto do fluxo de dados. É possível configurar o fluxo de dados para extrair dados, transformar conjuntos de dados com base nos seus requisitos comerciais e registrar os conjuntos de dados que deseja disponibilizar para as consultas. Para configurar o fluxo de dados, adicione transformações ao arquivo de definição do fluxo de dados.

Um *arquivo de definição de fluxo de dados* é um arquivo JSON contendo transformações que representam a lógica do fluxo de dados. O arquivo de definição de fluxo de dados deve ser salvo com codificação UTF-8.

Para poder configurar um fluxo de dados para processar dados externos, é necessário carregar os dados externos no Wave Analytics.

1. No Wave Analytics, clique no ícone de engrenagem ( ) e, em seguida, em **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   A exibição Trabalhos do monitor de dados aparece por padrão.
2. Selecione **Exibição do fluxo de dados**.
3. Para fazer download do arquivo de definição de fluxo de dados, clique em **Download** na lista de ações (1).

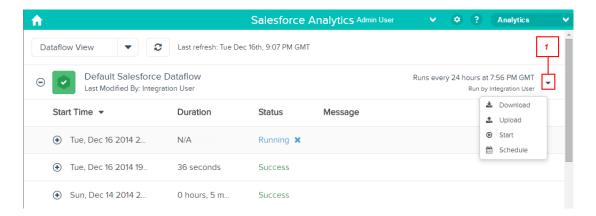
EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para editar o arquivo de definição do fluxo de dados:

- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

4. Faça um backup do arquivo de definição de fluxo de dados antes de modificá-lo.

   O Wave Analytics não retém versões anteriores do arquivo. Se você cometer um erro, será possível carregar a versão anterior para reverter as alterações.

5. Adicione transformações ao arquivo de definição de fluxo de dados.

   Por exemplo, com base no projeto da etapa anterior, é possível adicionar as transformações a seguir:

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_AccountDetails": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" }
         ]
      }
   },
   "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunities",
         "left_key": [ "AccountId" ],
         "relationship": "OpptyAcct",
```

```
            "right": "Extract_AccountDetails",
            "right_key": [ "Id" ],
            "right_select": [
               "Name"
            ]
         }
      },
      "Transform_Filter_Opportunities": {
         "action": "filter",
         "parameters": {
            "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
            "source": "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails"
         }
      },
      "Register_Dataset_WonOpportunities": {
         "action": "sfdcRegister",
         "parameters": {
            "alias": "WonOpportunities",
            "name": "WonOpportunities",
            "source": "Transform_Filter_Opportunities"
         }
      }
}
```

Nota: As chaves e os valores JSON diferenciam maiúsculas e minúsculas. Cada chave em negrito no exemplo de JSON anterior contém uma ação, que identifica o tipo de transformação. A ordem em que são adicionadas as transformações ao arquivo de definição de fluxo de dados não faz diferença. O Wave Analytics determina a ordem de processamento das transformações que atravessam o fluxo de dados para determinar as dependências entre eles.

6. Antes de salvar o arquivo de definição de fluxo de dados, use uma ferramenta de validação JSON para verificar se o JSON é válido.

   Ocorrerá um erro se você tentar carregar o arquivo de definição de fluxo de dados com JSON inválido. Ferramentas de validação de JSON estão disponíveis na internet.

7. Salve o arquivo de definição de fluxo de dados com codificação UTF-8 e feche o arquivo.

8. Na exibição Fluxo de dados do monitor de dados, clique em **Carregar** na lista de ação (1) para carregar o arquivo de definição de fluxo de dados atualizado.

   Nota: O carregamento do arquivo de definição de fluxo de dados não afeta os trabalhos de fluxo de dados nem inicia automaticamente o trabalho de fluxo de dados.

É possível iniciar o fluxo de dados sob demanda ou aguardar a sua execução conforme a agenda. Os usuários não podem consultar os conjuntos de dados registrados até que o fluxo de dados seja executado.

Início do fluxo de dados

É possível iniciar um trabalho de fluxo de dados manualmente para carregar todos os dados em conjuntos de dados imediatamente. Também é possível parar o trabalho durante a sua execução. Você pode executar no máximo 24 trabalhos de fluxo de dados durante um período de 24 horas seguidas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para iniciar uma tarefa de fluxo de dados:
- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

Nota: Por padrão, o fluxo de dados não é executado automaticamente. Para começar a executar o fluxo de dados conforme agendado, você precisa primeiro iniciar manualmente o fluxo. Após a execução do primeiro trabalho, o trabalho de fluxo de dados é executado de acordo com a agenda diária.

1. No Wave Analytics, clique no ícone de engrenagem ( ) e, em seguida, em **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   A exibição Trabalhos do monitor de dados aparece por padrão.
2. Selecione **Exibição do fluxo de dados**.

3. Clique em **Iniciar** na lista de ações (1) para iniciar o trabalho de fluxo de dados.
   O trabalho de fluxo de dados é adicionado à fila de trabalhos. O botão **Iniciar** fica esmaecido enquanto o trabalho de fluxo de dados é executado.
4. Quando o trabalho é concluído, o Wave Analytics envia uma notificação por email ao usuário que modificou o arquivo de definição de fluxo de dados pela última vez.

   A notificação por email indica se o trabalho foi concluído com sucesso. Também mostra detalhes do trabalho, como hora de início, hora de fim, duração e número de linhas processadas. Se o trabalho tiver falhado, a notificação mostra a razão da falha.

É possível monitorar o trabalho de fluxo de dados no monitor de dados para determinar quando o fluxo de dados é concluído. Depois que o fluxo de dados for concluído com êxito, atualize a página inicial para exibir os conjuntos de dados registrados.

Monitorar um trabalho do fluxo de dados

Use o monitor de dados para monitorar trabalhos do fluxo de dados para certificar-se de que sejam concluídos com êxito ou para solucionar seus problemas se falharem.

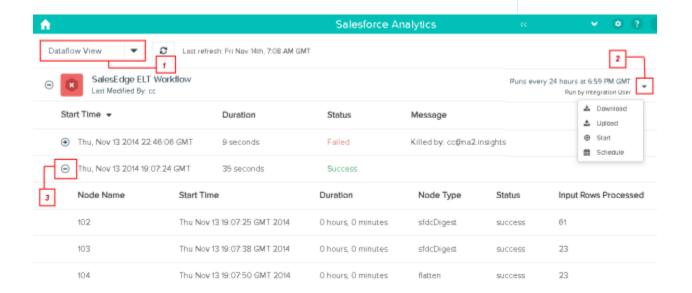
A exibição Fluxo de dados do monitor de dados mostra o status, a hora de início e a duração dos últimos 10 trabalhos de fluxo de dados e retém o histórico dos últimos sete dias. Para solucionar falhas em um trabalho, você pode exibir mensagens de erro sobre o trabalho e detalhes do tempo de execução referentes a todas as transformações processadas.

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar o monitor de dados:

- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics", "Carregar dados externos no Wave Analytics" ou "Gerenciar o Wave Analytics"

1. No Wave Analytics, clique no botão de engrenagem ( ) e, em seguida, clique em **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   A exibição Trabalhos é mostrada por padrão.
2. Selecione **Exibição do fluxo de dados** (1).
3. Clique no botão Atualizar trabalhos ( ) para ver o status mais recente de um trabalho.

   Cada trabalho pode ter um dos seguintes status:

Status	Descrição
Executando	O trabalho está em execução.
Falha	O trabalho falhou.
Bem-sucedida	O trabalho foi concluído com êxito.

4. Se o trabalho de fluxo de dados falhar, expanda o nó de trabalho (3) e confira os detalhes de tempo de execução referentes a todas as transformações processadas.
5. Se houver um problema com a lógica de fluxo de dados, edite o arquivo de definição de fluxo de dados e execute-o novamente.

Reagendamento do fluxo de dados

EDIÇÕES

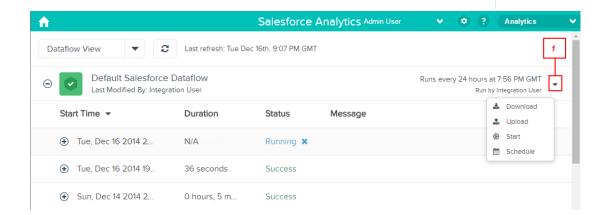
Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para iniciar uma tarefa de fluxo de dados:
- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

O trabalho de fluxo de dados é executado diariamente. É possível alterar o horário de execução do trabalho de fluxo de dados. Você pode alterar o horário para garantir que os dados estejam disponíveis em uma determinada hora ou executar o trabalho fora do horário comercial.

1. No Wave Analytics, clique no ícone de engrenagem ( ) e, em seguida, em **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   A exibição Trabalhos é mostrada por padrão.
2. Selecione **Exibição do fluxo de dados**.

3. Clique em **Agendar** na lista de ações (1) para reagendar o trabalho do fluxo de dados.
   A caixa de diálogo Agenda do fluxo de dados aparece.

4. Selecione o horário em que você quer que o fluxo de dados seja executado.
5. Clique em **Salvar**.
6. Clique em **Concluído**.

Referência de transformação do fluxo de dados

Transformações

Uma *transformação* refere-se à manipulação de dados. É possível adicionar transformações a um fluxo de dados para extrair dados de objetos ou conjuntos de dados do Salesforce, transformar conjuntos que contêm dados do Salesforce ou externos e registrar conjuntos de dados.

Por exemplo, é possível usar transformações para unir dados de dois conjuntos de dados relacionados e registrar o conjunto de dados resultante, para que fique disponível para consultas.

NESTA SEÇÃO:

transformação append

A transformação append combina registros de diversos conjuntos de dados em um único conjunto de dados.

Transformação augment

A transformação augment aumenta um conjunto de dados de entrada combinando colunas de outro conjunto de dados relacionado. O conjunto de dados aumentado resultante permite consultas em ambos os conjuntos de dados de entrada relacionados. Por exemplo, é possível aumentar o conjunto de dados Conta com o conjunto de dados Usuário para permitir que uma consulta retorne registros e o nome completo dos proprietários de contas.

transformação delta

A transformação delta calcula alterações no valor de uma coluna de medidas em um conjunto de dados durante um período de tempo. A transformação delta gera uma coluna de saída no conjunto de dados para armazenar o delta de cada registro. Crie deltas para facilitar a sua inclusão nas consultas pelos analistas de negócios.

Transformação dim2mea

A transformação dim2mea cria uma nova medida com base em uma dimensão. A transformação adiciona a nova coluna de medida ao conjunto de dados. A transformação também preserva a dimensão para garantir que as lenses e os painéis existentes não quebrem, caso usem a dimensão.

Transformação edgemart

A transformação edgemart dá ao fluxo de dados acesso a um conjunto de dados existente e registrado, que pode conter dados do Salesforce, dados externo ou uma combinação de ambos. Use esta transformação para fazer referência a um conjunto de dados de forma que seus dados possam ser usados em transformações subsequentes no fluxo de dados. É possível usar esta transformação e a transformação Augment juntas para associar um conjunto de dados existente a um conjunto de dados novo.

Transformação filter

A transformação filter remove os registros de um conjunto de dados existente. Você define uma condição de filtro que especifica os registros a serem retidos no conjunto de dados.

Transformação flatten

A transformação flatten nivela dados hierárquicos. Por exemplo, é possível nivelar a hierarquia de papéis do Salesforce para implantar segurança em nível de linha em um conjunto de dados baseado na hierarquia de papéis.

Transformação sfdcDigest

A transformação sfdcDigest gera um conjunto de dados com base nos dados que ela extrai de um objeto do Salesforce. Você especifica o objeto e os campos do Salesforce do qual extrair dados. É possível optar por excluir certos campos que contêm informações confidenciais, ou que não são relevantes para a análise.

Transformação sfdcRegister

A transformação sfdcRegister registra um conjunto de dados para disponibilizá-lo para consultas. Os usuários não podem exibir nem executar consultas em relação a conjuntos de dados não registrados.

Transformação update

A transformação update atualiza os valores dos campos especificados em um conjunto de dados existente baseado nos dados de outro conjunto de dados, que chamaremos de conjunto de dados de pesquisa. A transformação pesquisa os novos valores dos campos correspondentes no conjunto de dados de pesquisa. A transformação armazena os resultados em um novo conjunto de dados.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar conjuntos de dados com fluxo de dados

transformação append

A transformação append combina registros de diversos conjuntos de dados em um único conjunto de dados.

Considere as regras a seguir ao usar esta transformação.

- Esta transformação não remove registros duplicados.
- Todos os conjuntos de dados devem ter a mesma estrutura — as colunas correspondentes devem estar na mesma ordem e ter o mesmo nome e tipo de campo.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Todo mês, você cria um conjunto de dados que contém as metas de vendas do mês. Agora, você quer uma exibição holística das metas de vendas para todos os meses. Para fazer isso, você cria o arquivo de definição de fluxo de dados a seguir para mesclar os conjuntos de dados existentes em um único conjunto de dados.

```
{
   "Extract_SalesTargets_2014Jan": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Jan" }
   },
   "Extract_SalesTargets_2014Feb": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Feb" }
   },
   "Extract_SalesTargets_2014Mar": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Mar" }
   },
   "Append_SalesTargets_2014Quarter1": {
      "action": "append",
      "parameters": {
         "sources": [
```

```
            "Extract_SalesTargets_2014Jan",
            "Extract_SalesTargets_2014Feb",
            "Extract_SalesTargets_2014Mar"
         ]
      }
   },
   "Register_AllSalesTargets": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "AllSalesTargets",
         "name": "AllSalesTargets",
         "source": "Append_SalesTargets_2014Quarter1"
      }
   }
}
```

Após criar o conjunto de dados único, será possível usar filtros de dados para analisar as metas de vendas por mês, trimestre ou ano.

NESTA SEÇÃO:

parâmetros de append

Ao definir uma transformação append, você configura o atributo de ação como `append` e especifica os parâmetros.

parâmetros de append

Ao definir uma transformação append, você configura o atributo de ação como `append` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
origens	Verdadeiro	Nós no arquivo de definição de fluxo de dados que identificam os conjuntos de dados que você quer mesclar.

CONSULTE TAMBÉM:

transformação append

Transformação augment

A transformação augment aumenta um conjunto de dados de entrada combinando colunas de outro conjunto de dados relacionado. O conjunto de dados aumentado resultante permite consultas em ambos os conjuntos de dados de entrada relacionados. Por exemplo, é possível aumentar o conjunto de dados Conta com o conjunto de dados Usuário para permitir que uma consulta retorne registros e o nome completo dos proprietários de contas.

Ao criar a transformação, você identifica cada conjunto de dados de entrada como o conjunto de dados da direita ou da esquerda e especifica o relacionamento entre eles. O Wave Analytics combina todas as colunas do conjunto de dados esquerdo com apenas as

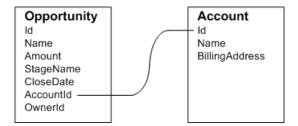
colunas especificadas no conjunto de dados direito. (Lembre-se de que cada conjunto de dados não pode ter mais de 5.000 colunas.) O Wave Analytics adiciona o relacionamento aos nomes das colunas do conjunto de dados direito, o que é útil quando os conjuntos de dados da esquerda e da direita possuem colunas com os mesmos nomes.

Para cada registro no conjunto de dados à esquerda, a transformação augment realiza uma pesquisa para encontrar um registro correspondente no conjunto de dados à direita. Para corresponder registros relacionados, a transformação augment usa uma condição de correspondência. Você especifica a condição de correspondência com base em uma chave de cada conjunto de dados. Por exemplo:

```
"left_key": [ " Id " ],"right_key": [ " Prod_ID " ]
```

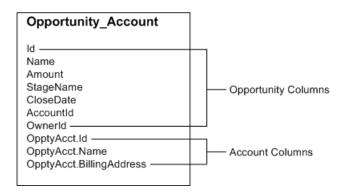
A chave pode ser de coluna única ou uma chave composta. Para uma condição de correspondência baseada em uma chave composta, as chaves de ambos os conjuntos de dados devem ter o mesmo número de colunas, especificadas na mesma ordem.

Dica: Para aumentar mais de dois conjuntos de dados, aumente dois conjuntos de dados de cada vez. Por exemplo, para aumentar três conjuntos de dados, aumente os dois primeiros conjuntos de dados e, em seguida, aumente o conjunto de dados resultante com o terceiro conjunto de dados.

Exemplo: Vamos examinar um exemplo da transformação augment. Neste exemplo, você deseja extrair dados dos objetos Oportunidade e Contas e, em seguida, associar os dados com base no campo ID da conta.

Você cria o arquivo de definição de fluxo de dados a seguir.

```
{
    "Extract_Opportunity": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "Amount" },
                { "name": "StageName" },
                { "name": "CloseDate" },
                { "name": "AccountId" },
                { "name": "OwnerId" }
            ]
        }
    },
    "Extract_AccountDetails": {
          "action": "sfdcDigest",
          "parameters": {
              "object": "Account",
              "fields": [
                  { "name": "Id" },
                  { "name": "Name" },
                  { "name": "BillingAddress" }
```

```
                ]
            }
        },
        "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
            "action": "augment",
            "parameters": {
                "operation": "LookupSingleValue",
                "left": "Extract_Opportunity",
                "left_key": [
                    "AccountId"
                ],
                "relationship": "OpptyAcct",
                "right": "Extract_AccountDetails",
                "right_key": [
                    "Id"
                ],
                "right_select": [
                    "Name",
                    "BillingAddress"
                ]
            }
        },
        "Register_OpportunityDetails": {
            "action": "sfdcRegister",
            "parameters": {
                "alias": "Opportunity_Account",
                "name": "Opportunity_Account",
                "source": "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails" }
        }
}
```

Depois que você executa o fluxo de dados, o Wave Analytics cria e registra o conjunto de dados Opportunity_Account. Ele também adiciona o relacionamento como um prefixo em todas as colunas do conjunto de dados da direita.

NESTA SEÇÃO:

Casos especiais para registros correspondentes com a transformação augment

Para cada registro no conjunto de dados à esquerda, a transformação augment realiza uma pesquisa para encontrar um registro correspondente no conjunto de dados à direita. Contudo, é essencial que você compreenda como a transformação augment trata casos especiais ao comparar registros.

Parâmetros augment

Ao definir uma transformação augment, você configura o atributo de ação como `augment` e especifica os parâmetros.

Casos especiais para registros correspondentes com a transformação augment

Para cada registro no conjunto de dados à esquerda, a transformação augment realiza uma pesquisa para encontrar um registro correspondente no conjunto de dados à direita. Contudo, é essencial que você compreenda como a transformação augment trata casos especiais ao comparar registros.

Vamos ver alguns exemplos que ilustram alguns casos especiais.

Tratamento de chaves nulas

Quando um registro no conjunto de dados esquerdo contém uma chave nula, o Wave Analytics não faz uma pesquisa para encontrar o registro correspondente. Em vez disso, o Wave Analytics acrescenta as colunas corretas e insere nulo para as dimensões (incluindo datas) e "0" para as medidas.

Vamos ver um exemplo. Você aplica a transformação augment aos conjuntos de dados a seguir, define o relacionamento como "Preço" e faz a correspondência dos registros com base nos campos `Id` e `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
null	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
null	Custom	800
Prod3	Standard	700

O Wave Analytics não localiza uma correspondência para o último registro porque o ID do produto é nulo. Em vez disso, o Wave Analytics insere um valor nulo para a dimensão `Price.Pricebook` e "0" para a medida `Price.UnitPrice`. Este é o conjunto de dados resultante após o augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":450 },
{ "id":null,    "Name":"Bench", "Price.Pricebook":null,       "Price.UnitPrice":0    }
```

Tratamento de chaves vazias

O Wave Analytics associa as chaves sem valores à esquerda e à direita.

Vamos ver um exemplo. Você aplica a transformação augment aos conjuntos de dados a seguir, define o relacionamento como "Preço" e faz a correspondência dos registros com base nos campos `Id` e `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
""	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
""	Custom	800
null	Standard	700

O Wave Analytics associa o último registro no conjunto de dados Produto com o terceiro registro no conjunto de dados Preço, pois ambos possuem valores vazios (""). Este é o conjunto de dados resultante após o augment.

```
{ "id":"Prod1",  "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2",  "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":"",       "Name":"Bench",  "Price.Pricebook":"Custom",    "Price.UnitPrice":800  }
```

Tratamento de múltiplas correspondências

Se o conjunto de dados à esquerda possui um relacionamento de um para muitos com o conjunto de dados à direita, o Wave Analytics pode encontrar várias correspondências para um registro à esquerda. O que o Wave Analytics faz com as várias correspondências depende da operação augment especificada. É possível especificar uma das seguintes operações para lidar com o caso das múltiplas correspondências:

`LookupSingleValue`

A transformação augment retorna resultados de uma única linha. O Wave Analytics seleciona aleatoriamente uma linha da lista de linhas correspondentes.

 Nota: Cada vez que o fluxo de dados for executado, o Wave Analytics poderá retornar resultados diferentes, dependendo da linha retornada.

Vamos ver um exemplo. Você aplica a transformação augment nos conjuntos de dados a seguir, define o relacionamento como "Preço", define a operação como `LookupSingleValue` e faz a correspondência dos registros com base nos campos `Id` e `ProdId`.

Product

Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod3	Bench

Price

ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
Prod3	Custom	800
Prod3	Standard	700

Embora haja diversas linhas para Prod3 no conjunto de dados Preço, o Wave Analytics escolhe aleatoriamente uma linha correspondente e retorna os valores com base nessa linha. Este é o conjunto de dados resultante após a operação augment, se o Wave Analytics escolher a primeira linha de Prod3.

```
{ "id":"Prod1",  "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2",  "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":"Prod3",  "Name":"Bench",  "Price.Pricebook":"Custom",    "Price.UnitPrice":800  }
```

`LookupMultiValue`

O Wave Analytics retorna resultados de todas as linhas correspondentes.

Vamos ver um exemplo. Você aplica a transformação augment nos conjuntos de dados a seguir, define o relacionamento como "Preço", define a operação como `LookupMultiValue` e faz a correspondência dos registros com base nos campos `Id` e `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod3	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
Prod3	Custom	800
Prod3	Standard	700

Como a pesquisa retorna diversas linhas para Prod3, o campo de dimensão `Price.Pricebook` no conjunto de dados resultante aparece duas vezes, uma vez para cada correspondência. O campo de medida `Price.UnitPrice` contém 1500, que é a soma de 800 e 700. Este é o conjunto de dados resultante após o augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":450 },
{ "id":"Prod3", "Name":"Bench", "Price.Pricebook":"Custom", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1500 }
```

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação augment

Parâmetros augment

Ao definir uma transformação augment, você configura o atributo de ação como `augment` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
operation	Falso	Indica o que a transformação faz se há uma correspondência de várias linhas do conjunto de dados à direita com uma linha à esquerda. Valores válidos: • `LookupSingleValue`. Retorna valores de uma das linhas correspondentes. Se o parâmetro `operation` não for especificado, a transformação usará esta operação. • `LookupMultiValue`. Retorna valores de todas as linhas correspondentes. Para obter mais informações sobre cada operação, consulte Casos especiais para registros correspondentes com a transformação augment.
esquerda	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição de fluxo de dados que identifica o conjunto de dados esquerdo. Esta é uma de duas origens de entrada para esta transformação.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
left_key	Verdadeiro	Coluna de chave no conjunto de dados esquerdo usada para realizar augment nos conjuntos de dados. Ao usar uma chave composta, as chaves esquerda e direita devem ter o mesmo número de colunas, na mesma ordem. No caso de uma chave composta, use a sintaxe a seguir: `[ "Key Column1", "Key Column2", …, "Key ColumnN" ]`
direito	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição de fluxo de dados que identifica o conjunto de dados direito. Esta é uma de duas origens de entrada para esta transformação.
relacionamento	Verdadeiro	Relacionamento entre os conjuntos de dados esquerdo e direito. O fluxo de dados adiciona o relacionamento ao início dos nomes da coluna da direita no conjunto de dados de saída para tornar os nomes exclusivos e descritivos.
right_select	Verdadeiro	Um conjunto de nomes de coluna no conjunto de dados direito que você deseja incluir no conjunto de dados de saída. O fluxo de dados adiciona o relacionamento como um prefixo ao nome da coluna para determinar o nome da coluna direita no conjunto de dados saída.
right_key	Verdadeiro	Coluna de chaves no conjunto de dados direito usada para realizar augment nos conjuntos de dados. Ao usar uma chave composta, as chaves esquerda e direita devem ter o mesmo número de colunas, na mesma ordem.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação augment

transformação delta

A transformação delta calcula alterações no valor de uma coluna de medidas em um conjunto de dados durante um período de tempo. A transformação delta gera uma coluna de saída no conjunto de dados para armazenar o delta de cada registro. Crie deltas para facilitar a sua inclusão nas consultas pelos analistas de negócios.

A transformação delta calcula cada valor de delta comparando o valor de cada registro com o valor do registro anterior. Já que os registros podem não estar classificados, a transformação delta ordena os registros antes de calcular os valores de delta. Para fazer isso, a transformação classifica os dados pela dimensão especificada e, em seguida, pela coluna de data de época especificada.

 Nota: Quando o Wave Analytics processa datas, ele cria as seguintes colunas de data de época para cada data processada:

Coluna Data de época	Descrição
<date_column_name>_sec_epoch	Por exemplo, se a coluna de data é CloseDate, a segunda coluna de época que é gerada é CloseDate_sec_epoch. A coluna mostra quantos segundos passaram desde 1º de janeiro de 1970 (meia-noite no fuso horário UTC/GMT).
<date_column_name>_day_epoch	Por exemplo, se a coluna de data é CloseDate, a coluna do dia da época que é gerada é CloseDate_day_epoch. A coluna mostra quantos dias passaram desde 1º de janeiro de 1970 (meia-noite no fuso horário UTC/GMT).

 Exemplo: Vamos ver um exemplo. Deseja-se criar um conjunto de dados OppHistoryDelta que contém o histórico de oportunidades do objeto OpportunityHistory e também calcula os deltas dos valores das oportunidades.

O objeto OpportunityHistory contém os dados a seguir.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Valor
1	1/1/2014	Novo	100
2	1/1/2014	Novo	100
2	2/1/2014	ClosedWon	200
1	3/1/2014	ClosedWon	100

A definição de fluxo de dados a seguir é criada.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityHistory",
         "fields": [
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "Amount" }
         ]
      }
   },
   "Calculate_Delta": {
      "action": "delta",
      "parameters": {
         "dimension": "OpportunityId",
```

```
            "epoch": "CloseDate_day_epoch",
            "inputMeasure": "Amount",
            "outputMeasure": "DeltaAmount",
            "source": "Extract_Opportunities"
         }
      },
      "Register_Dataset": {
         "action": "sfdcRegister",
         "parameters": {
            "alias": "OppHistoryDelta",
            "name": "OppHistoryDelta",
            "source": "Calculate_Delta"
         }
      }
}
```

Para calcular os valores de delta de cada valor de oportunidade, a transformação delta classifica os registros primeiro pela dimensão (OpportunityId) e, em seguida, por tempo (CloseDate_day_epoch), como é mostrado aqui.

OpportunityID	CloseDate	StageName	Valor
1	1/1/2014	Novo	100
1	3/1/2014	ClosedWon	100
2	1/1/2014	Novo	100
2	2/1/2014	ClosedWon	200

Depois que os registros são classificados, em cada dimensão (OpportunityId), a transformação compara o valor anterior com o valor seguinte para determinar o delta de cada registro. A transformação cria o conjunto de dados a seguir.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Valor	DeltaAmount
1	1/1/2014	Novo	100	0
1	3/1/2014	ClosedWon	100	0
2	1/1/2014	Novo	100	0
2	2/1/2014	ClosedWon	200	100

No primeiro registro de cada dimensão, a transformação insere '0' como valor do delta.

Nota: Se uma oportunidade contém várias alterações no mesmo dia, é necessário classificar os registros por um intervalo de tempo mais curto. Nesse caso, classifique pela coluna CloseDate_sec_epoch. Caso contrário, os registros podem não ser classificados corretamente, ou seja, os valores de delta estarão incorretos.

NESTA SEÇÃO:

Parâmetros delta

Ao definir uma transformação delta, você configura o atributo de ação como `delta` e especifica os parâmetros.

Parâmetros delta

Ao definir uma transformação delta, você configura o atributo de ação como `delta` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada:

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
dimensão	Verdadeiro	Coluna de dimensão no conjunto de dados usada para classificar registros ao calcular os valores de delta.
época	Verdadeiro	Coluna de data de época no conjunto de dados usada para classificar registros ao calcular os valores de delta.
inputMeasure	Verdadeiro	Coluna de medição na qual se deve calcular o delta.
outputMeasure	Verdadeiro	Nome da coluna de saída que contém o valor de delta.
origem	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição de fluxo de dados que contém o conjunto de dados ao qual você deseja adicionar a coluna de delta.

CONSULTE TAMBÉM:

transformação delta

Transformação dim2mea

A transformação dim2mea cria uma nova medida com base em uma dimensão. A transformação adiciona a nova coluna de medida ao conjunto de dados. A transformação também preserva a dimensão para garantir que as lenses e os painéis existentes não quebrem, caso usem a dimensão.

Se a transformação não consegue criar uma medida a partir de uma dimensão, ela preenche a medida com o valor padrão especificado. Se não é fornecido nenhum valor padrão, a transformação insere '0'.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. O objeto Oportunidade contém um campo de texto personalizado chamado StageVal__c, que contém o valor da oportunidade em uma fase específica. Por se tratar de um campo de texto, o Wave Analytics carrega esses dados como uma dimensão. No entanto, é desejado criar uma medida nessa dimensão, para que os usuários possam fazer cálculos com o valor da fase.

A definição de fluxo de dados a seguir é criada.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
```

```
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "StageVal__c" }
         ]
      }
   },
   "Create_Measure_From_Dimension": {
      "action": "dim2mea",
      "parameters": {
         "dimension": "StageVal__c",
         "measure": "StageValue",
         "measureDefault": "0",
         "measureType": "long",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
   "Register_The_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
         "name": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
         "source": "Create_Measure_From_Dimension"
      }
   }
}
```

NESTA SEÇÃO:

Parâmetros dim2mea
Ao definir uma transformação dim2mea, você configura o atributo de ação como `dim2mea` e especifica os parâmetros.

Parâmetros dim2mea

Ao definir uma transformação dim2mea, você configura o atributo de ação como `dim2mea` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada:

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
dimensão	Verdadeiro	A coluna de dimensão no conjunto de dados a partir da qual você deseja criar a medida.
medida	Verdadeiro	Nome da medida de saída. Esse nome de coluna deve ser exclusivo dentro do conjunto de dados. Não use o mesmo nome da dimensão, já que a transformação preserva a dimensão no conjunto de dados.
measureDefault	Verdadeiro	O valor padrão da medida caso a transformação não consiga criar uma medida a partir de uma dimensão.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
measureType	Verdadeiro	Tipo de medida. Valor válido: "long"
origem	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição de fluxo de dados que contém o conjunto de dados ao qual você deseja adicionar a medida.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação dim2mea

Transformação edgemart

A transformação edgemart dá ao fluxo de dados acesso a um conjunto de dados existente e registrado, que pode conter dados do Salesforce, dados externo ou uma combinação de ambos. Use esta transformação para fazer referência a um conjunto de dados de forma que seus dados possam ser usados em transformações subsequentes no fluxo de dados. É possível usar esta transformação e a transformação Augment juntas para associar um conjunto de dados existente a um conjunto de dados novo.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Você gostaria de comparar o valor final de vendas e o valor da oportunidade, para verificar se houve grande desconto ao fechar o negócio. Anteriormente foi criado e registrado o conjunto de dados FinalSales. O conjunto de dados FinalSales contém o valor final de vendas de cada oportunidade fechada e ganha.

Tabela 1: Conjunto de dados FinalSales

OppID	UpdateDate	StageName	SaleAmount
1	1/1/2014	ClosedWon	100.000
2	11/1/2013	ClosedWon	150.000
3	2/1/2014	ClosedWon	200.000

Agora você deseja criar um conjunto de dados que contenha informações provenientes do objeto Opportunity. Em seguida, você deseja unir os dados do conjunto de dados FinalSales existente com o conjunto Opportunity.

A definição de fluxo de dados a seguir é criada.

```
{
    "Extract_Opportunities": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "Amount" }
            ]
        }
    },
    "Extract_Final_Sales_Data": {
        "action": "edgemart",
        "parameters": { "alias": "FinalSales" }
    },
```

```
    "Combine_Opportunities_FinalSales": {
        "action": "augment",
        "parameters": {
            "left": "Extract_Opportunities",
            "left_key": [ "Id" ],
            "relationship": "Opportunity",
            "right": "Extract_Final_Sales_Data",
            "right_key": [ "OppID" ],
            "right_select": [ "SaleAmount" ]
        }
    },
    "Register_Opportunity_FinalSales_Dataset": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "OpportunityVersusFinalSales",
            "name": "OpporunityVersusFinalSales",
            "source": "Combine_Opportunities_FinalSales"
        }
    }
}
```

NESTA SEÇÃO:

Parâmetros edgemart
Ao definir uma transformação edgemart, você configura o atributo de ação como `edgemart` e especifica os parâmetros.

Parâmetros edgemart

Ao definir uma transformação edgemart, você configura o atributo de ação como `edgemart` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve o parâmetro de entrada:

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
alias	Verdadeiro	Nome da API do conjunto de dados do qual você quer extrair dados. Para determinar o nome da API de um conjunto de dados, edite o conjunto de dados e exiba o nome do sistema.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação edgemart

Transformação filter

A transformação filter remove os registros de um conjunto de dados existente. Você define uma condição de filtro que especifica os registros a serem retidos no conjunto de dados.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Você quer criar um conjunto de dados que contém somente as oportunidades que foram fechadas e ganhas. Primeiro, todas as oportunidades do objeto Oportunidade são extraídas. Em seguida, os registros são filtrados para incluir apenas as oportunidades com o nome de fase Fechado e ganho.

A definição de fluxo de dados a seguir é criada.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Filter_Opportunities": {
      "action": "filter",
      "parameters": {
         "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
   "Register_My_Won_Oppportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "MyWonOpportunities",
         "name": "MyWonOpportunities",
         "source": "Filter_Opportunities"
      }
   }
}
```

NESTA SEÇÃO:

parâmetros de filtro

Ao definir uma transformação filter, você configura o atributo de ação como `filter` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada:

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
filtro	Verdadeiro	Expressão de filtro que especifica os registros a serem incluídos no novo conjunto de dados. Consulte Sintaxe da expressão filter.
origem	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição de fluxo de dados que contém o conjunto de dados que você deseja filtrar.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação filter

Sintaxe da expressão de filtro

Você cria uma expressão de filtro na transformação filtrar com base em uma dimensão (ou mais) de um conjunto de dados.

 Nota: As comparações de strings em uma expressão de filtro diferenciam maiúsculas de minúsculas.

É possível usar os tipos de expressões de filtro a seguir:

Sintaxe da expressão de filtro	Descrição
dim:EQ:value	Verdadeiro se a dimensão e o valor são iguais. Exemplo: `"filter": "StageName:EQ:Closed Won"`
dim:R:val0:val1	Verdadeiro se a dimensão da esquerda fica dentro do intervalo especificado, entre val0 e val1. Exemplo: `"filter": "EmployeeId:R:100:1000"`
dim:R:val	Verdadeiro se a dimensão é maior ou igual ao valor com base na ordem de classificação binária. Por exemplo, é verdadeiro quando a dimensão é "Cidade" e o valor é "Anderson", pois "Cidade" > "Anderson". Exemplo: `"filter": "LastName:R:Li"`
dim:R::val	Verdadeiro se a dimensão é menor ou igual ao valor com base na ordem de classificação binária. Exemplo: `"filter": "LastName:R::Levy"`
dim:N:val	Verdadeiro se a dimensão e o valor não são iguais. Exemplo: `"filter": "RoleName:N:Manager"`
dim:EQ:val1|val2	Verdadeiro se a dimensão é igual aos valores val1 ou val2. Esta expressão de filtro usa o operador lógico OR (|). Você pode comparar o valor da dimensão com relação a mais de dois valores.

Sintaxe da expressão de filtro	Descrição
	Por exemplo, para comparar com relação a três valores, use a sintaxe a seguir: dim1:EQ:val1|val2|val3. Exemplo: `"filter": "Lead Status:EQ:Open|Contacted"`
dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2	Verdadeiro se a dimensão dim1 é igual ao valor val1 e a dimensão dim2 é igual ao valor val2. Essa expressão de filtro usa o operador lógico AND (,). É possível comparar mais de duas dimensões. Por exemplo, para comparar três dimensões, use a seguinte sintaxe: dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2,dim3:EQ:val3. Exemplo: `"filter": "Lead Status:EQ:Qualified,Rating:EQ:Hot"`

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação filter

Transformação flatten

A transformação flatten nivela dados hierárquicos. Por exemplo, é possível nivelar a hierarquia de papéis do Salesforce para implantar segurança em nível de linha em um conjunto de dados baseado na hierarquia de papéis.

Ao configurar a transformação flatten para nivelar uma hierarquia, você especifica o campo que contém cada nó da hierarquia e o campo que contém o pai correspondente com base na hierarquia. A transformação flatten gera um registro para cada nó na hierarquia. Cada registro contém todos os ancestrais de cada nó acima na hierarquia.

A transformação flatten armazena a lista de ancestrais em dois formatos no conjunto de dados resultante. Uma coluna contém uma lista separada por vírgulas de todos os ancestrais de cada nó da hierarquia. A outra coluna contém o caminho da hierarquia.

Veja as colunas Papéis e RolePath no seguinte conjunto de dados nivelado para ver como os ancestrais são armazenados.

ID do papel	Nome do papel	ID do papel do pai	Papéis	RolePath
1	Vendedor 1	10	10, 20, 30	\10\20\30
2	Vendedor 2	10	10, 20, 30	\10\20\30
3	Vendedor 3	11	11, 20, 30	\11\20\30
10	Gerente regional 1	20	20, 30	\20\30
11	Gerente regional 2	20	20, 30	\20\30
20	Vice-presidente 1	30	30	\30
21	Vice-presidente 2	30	30	\30
30	CEO	Não se aplica	Não se aplica	Não se aplica

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Neste exemplo, deseja-se criar um conjunto de dados contendo todas as oportunidades. É desejado incluir informações de usuário e papel sobre cada proprietário de oportunidade referente às oportunidades. Além disso, para implantar segurança em nível de linha com base na hierarquia de papéis, é preciso que cada registro de oportunidade contenha uma lista de todos os ancestrais acima de cada proprietário de oportunidade com base na hierarquia de papéis. Para gerar a lista de ancestrais, será usada a transformação flatten para nivelar a hierarquia de papéis.

O seguinte arquivo de definição de fluxo de dados é criado:

```
{
"Extract_Opportunity": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
      ]
   }
},
"Extract_User": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "User",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Department" },
         { "name": "UserRoleId" }
      ]
   }
},
"Extract_UserRole": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "UserRole",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "ParentRoleId" }
      ]
   }
},
"Flatten_UserRole": {
   "action": "flatten",
   "parameters": {
      "source": "Extract_UserRole",
      "self_field": "Id",
      "parent_field": "ParentRoleId",
      "multi_field": "Roles",
      "path_field": "RolePath"
```

```
      }
   },
   "Augment_User_FlattenUserRole": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_User",
         "left_key": [ "UserRoleId" ],
         "relationship": "Role",
         "right": "Flatten_UserRole",
         "right_key": [ "Id" ],
         "right_select": [
            "Id",
            "Name",
            "Roles",
            "RolePath"
         ]
      }
   },
   "Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunity",
         "left_key": [ "OwnerId" ],
         "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
         "relationship": "Owner",
         "right_select": [
            "Name",
            "Department",
            "Role.Id",
            "Role.Name",
            "Role.Roles",
            "Role.RolePath"
         ],
         "right_key": [ "Id" ]
      }
   },
   "Register_OpportunityWithRoles_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppRoles",
         "name": "OppRoles",
         "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
        "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
== \"$User.Id\""
      }
   }
}
```

Para nivelar a hierarquia de papéis do Salesforce, a transformação flatten usa os seguintes campos de entrada do objeto UserRole.

Id

ID identifica cada nó na hierarquia de papéis do Salesforce.

ParentRoleId

ParentRoleId identifica o pai definido na hierarquia de papéis.

Depois de atravessar cada relacionamento de pai e filho no objeto UserRole, a transformação flatten gera um registro para cada ID de função. Cada registro contém todos os papéis de ancestrais de cada papel na hierarquia. A transformação flatten gera duas colunas de saída, Papéis e RolePath, para armazenar todas as funções de ancestrais de cada papel.

NESTA SEÇÃO:

Parâmetros flatten

Ao definir uma transformação flatten, você configura o atributo de ação como `flatten` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada:

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
self_field	Verdadeiro	Nome do campo de entrada que identifica cada nó da hierarquia.
parent_field	Verdadeiro	Nome do campo de entrada que identifica o pai direto de cada nó da hierarquia. Por exemplo, o papel de Gerente regional 1 é pai do papel Vendedor 1 em uma hierarquia de papéis.
multi_field	Verdadeiro	Nome do campo de saída com vários valores que contém uma lista de todos os ancestrais na hierarquia, em ordem, do nível mais baixo para o mais alto. A transformação flatten cria esse campo e gera a lista de ancestrais de cada nó da hierarquia. Por exemplo, para a função Salesperson 1, a hierarquia de ancestrais é: `Sales Manager 1, Regional Manager 1, Vice President 1, CEO`.
path_field	Verdadeiro	Uma representação de string do campo com diversos campos separados por barras invertidas. Esse campo de saída contém o caminho de todos os ancestrais na hierarquia, em ordem, do nível mais baixo para o mais alto. A transformação flatten cria esse campo e gera o caminho dos ancestrais de cada nó da hierarquia. Por exemplo, no caso de um papel de vendedor na hierarquia de papéis, o valor é: `Sales Manager 1\Regional Manager 1\Vice President 1\CEO`.
origem	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição do fluxo de dados que contém os dados hierárquicos que você deseja nivelar. Esse nó é a origem de entrada desta transformação e deve conter os campos de entrada mapeados para self_field e parent_field.

 Nota: Por padrão, os campos multi_field e path_field são criados como campos do sistema, que não estão visíveis na interface do usuário. Para que os campos sejam exibidos na interface do usuário, configure o atributo de metadados `IsSystemField`

para `false` para cada campo na transformação flatten. Para obter mais informações sobre atributos de metadados, consulte Substituindo metadados gerados por uma transformação.

CONSULTE TAMBÉM:

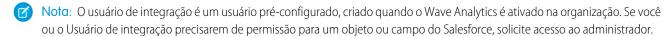
Transformação flatten

Transformação sfdcDigest

A transformação sfdcDigest gera um conjunto de dados com base nos dados que ela extrai de um objeto do Salesforce. Você especifica o objeto e os campos do Salesforce do qual extrair dados. É possível optar por excluir certos campos que contêm informações confidenciais, ou que não são relevantes para a análise.

Quando o arquivo de definição de fluxo de dados é carregado, o Wave Analytics valida o acesso a objetos e campos do Salesforce com base no perfil do usuário que fez o carregamento do arquivo. Se o perfil de usuário não tiver acesso para ler o campo ou o objeto, o upload não será feito.

No tempo de execução, o Wave Analytics executa o fluxo de dados como o usuário de integração. O Wave Analytics valida o acesso a objetos e campos do Salesforce com base no perfil do usuário de integração. Por exemplo, se o fluxo de dados tentar extrair dados de um campo personalizado ao qual o Usuário de integração não tem acesso de leitura, o trabalho do fluxo de dados falhará.

Nota: O usuário de integração é um usuário pré-configurado, criado quando o Wave Analytics é ativado na organização. Se você ou o Usuário de integração precisarem de permissão para um objeto ou campo do Salesforce, solicite acesso ao administrador.

Para obter mais informações sobre usuários pré-configurados no Wave Analytics, consulte o *Guia de implementação de segurança do Wave Analytics*.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Você deseja criar um conjunto de dados que contenha todas as oportunidades do objeto Oportunidade.

A definição de fluxo de dados a seguir é criada.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c" }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
```

```
    }
}
```

Dicas para usar a transformação sfdcDigest

- Seja seletivo ao escolher campos, pois um conjunto de dados pode conter no máximo 5.000 campos.
- Para extrair dados de um objeto do Salesforce, a transformação sfdcDigest executa uma consulta SOQL. O comprimento da consulta SOQL não pode exceder 20.000 caracteres. Nenhum resultado será retornado se a consulta SOQL exceder o máximo. Para reduzir o comprimento da consulta SOQL, divida a extração em duas ou mais transformações sfdcDigest e use a transformação augment para combinar os resultados. Por exemplo, você pode criar uma transformação sfdcDigest para extrair a metade dos campos e criar outra transformação sfdcDigest para extrair os campos restantes.

NESTA SEÇÃO:

Filtrando registros extraídos de um objeto do Salesforce

Adicione um filtro à transformação sfdcDigest para extrair um subconjunto de todos os registros de um objeto do Salesforce. É possível filtrar registros para reduzir o número de registros extraídos e processados, excluir registros que contêm dados irrelevantes ou sigilosos e aumentar o desempenho do fluxo de dados.

Um filtro consiste em uma ou mais condições de filtro, em que cada condição de filtro compara um valor de campo a um valor. Por exemplo, `Amount >= 1000000`. Também é possível aplicar funções SOQL ao valor do campo em uma condição de filtro, como `CALENDAR_YEAR(CreatedDate) = 2011`. Você pode adicionar diversas condições de filtro usando os operadores lógicos AND, OR e NOT. Também pode usar uma barra invertida (\) para escapar aspas duplas incluídas em strings.

A transformação sfdcDigest extrai todos os registros para os quais o filtro é verdadeiro. Se você tiver configurado a transformação sfdcDigest para extração incremental, o filtro se aplicará a dados extraídos somente durante a execução incremental — o Wave Analytics não aplica o filtro a registros que foram carregados anteriormente no conjunto de dados. Se adicionar um filtro inválido, o fluxo de dados falhará no tempo de execução.

Para cada instância de sfdcDigest, é possível usar um dos tipos de filtros a seguir:

- Filtro estruturado
- Filtro avançado

Dica: Você está tentando decidir se deve usar um filtro na transformação sfdcDigest ou usar uma transformação filter? Use uma transformação filter para filtrar os registros em qualquer ponto do fluxo de dados. Por exemplo, você pode adicioná-la após o fluxo de dados associar dois conjuntos de dados. No entanto, para reduzir o número de linhas processadas no fluxo de dados e otimizar o desempenho do fluxo de dados, adicione o filtro mais próximo ao ponto no qual registros são extraídos; quando possível, adicione o filtro na transformação sfdcDigest.

NESTA SEÇÃO:

Filtro estruturado na transformação sfdcDigest

Você define um filtro estruturado usando sintaxe JSON.

Filtro avançado na transformação sfdcDigest

Você define um filtro avançado usando uma expressão de cláusula WHERE da Linguagem de consulta de objeto do Salesforce (SOQL). Use um filtro avançado somente se você estiver familiarizado com SOQL.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação sfdcDigest

Filtro estruturado na transformação sfdcDigest

Você define um filtro estruturado usando sintaxe JSON.

Um filtro estruturado usa a sintaxe JSON a seguir para cada condição de filtro.

```
{
"field": "<field name>",
"operator": "<operator>",
"value": "<value>"|"["<value 1>", "<value 2>"]",
"isQuoted": true|false}
```

O valor pode ser um número, uma data, uma string, uma lista de strings ou um literal de data. O Wave Analytics coloca as strings entre aspas automaticamente, a menos que você configure `isQuoted` para true, o que indica que a string já está entre aspas.

Você pode usar um dos operadores a seguir em uma condição de filtro.

Operador	Comentário
=	A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo for igual ao valor especificado. As comparações de string que usam o operador igual a não fazem distinção entre maiúsculas e minúsculas. Exemplo: `"filterConditions": [ { "field": "OwnerId", "operator": "=", "value": "a07B00000012HYu" } ]`
!=	A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo não for igual ao valor especificado.

<table>
<tr><th>Operador</th><th>Comentário</th></tr>
<tr><td></td><td>
Exemplo (usar barras invertidas para escapar aspas duplas em um valor de string):

<pre>
"filterConditions": [
   {
   "field": "Nickname__c",
   "operator": "!=",
   "value": "\"Sammy\""
   }
]
</pre>
</td></tr>
<tr><td>></td><td>
A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo for maior que o valor especificado.

Exemplo:

<pre>
"filterConditions": [
   {
   "field": "Amount",
   "operator": ">",
   "value": "100000"
   }
]
</pre>
</td></tr>
<tr><td><</td><td>
A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo for menor que o valor especificado.

Exemplo (usando um literal de data):

<pre>
"filterConditions": [
   {
   "field": "CloseDate",
   "operator": "<",
   "value": "THIS_MONTH",
   "isQuoted": false
   }
]
</pre>
</td></tr>
<tr><td>>=</td><td>
A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo for maior ou igual ao valor especificado.

Exemplo:

<pre>
"filterConditions": [
   {
   "field": "Amount",
   "operator": ">=",
   "value": "100000"
   }
]
</pre>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Operador</th><th>Comentário</th></tr>
<tr><td>

<=

</td><td>

A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo for menor ou igual ao valor especificado.

Exemplo (usando uma função SOQL):

```
"filterConditions": [
   {
   "field": "CALENDAR_YEAR (CreatedDate)",
   "operator": "<=",
   "value": "2015",
   "isQuoted": true
   }
]
```

</td></tr>
<tr><td>

LIKE

</td><td>

A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo corresponder ao valor especificado. O operador LIKE é semelhante ao operador LIKE em SQL; ele fornece um mecanismo para corresponder strings de texto parciais e suporta curingas.

- Os curingas % e _ são suportados para o operador LIKE.
- O curinga% corresponde a zero ou mais caracteres.
- O curinga _ corresponde a exatamente um caractere.
- O operador LIKE é suportado somente para campos de string.
- O operador LIKE executa uma correspondência que faz distinção entre maiúsculas e minúsculas.
- O operador LIKE suporta escape dos caracteres especiais % ou _. Use uma barra invertida (\) para escapar caracteres especiais.

Exemplo:

```
"filterConditions": [
   {
   "field": "FirstName",
   "operator": "LIKE",
   "value": "Chris%"
   }
 ]
```

</td></tr>
<tr><td>

IN

</td><td>

A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo for igual a qualquer um dos valores da lista especificada. Você pode especificar uma lista de valores entre aspas ou sem aspas. Se a lista estiver entre aspas, configure `isQuoted` para true.

Exemplo:

```
"filterConditions": [
   {
   "field": "StageName",
   "operator": "IN",
   "value": ["Closed Won", "Closed Lost"]
```

</td></tr>
</table>

Operador	Comentário
	`    }` `]`

NOT IN	A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo não for igual a nenhum dos valores da lista especificada.
	Exemplo:
	`"filterConditions": [`
	`    {`
	`    "field": "BillingState",`
	`    "operator": "NOT IN",`
	`    "value": ["California", "New York"]`
	`    }`
	`]`

INCLUDES	Para campos de lista de opções ou de lista de opções com diversas seleções somente. A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo da lista de opções incluir o valor especificado.
	Exemplo:
	`"filterConditions": [`
	`    {`
	`    "field": "BillingState",`
	`    "operator": "INCLUDES",`
	`    "value": ["California"]`
	`    }`
	`]`

EXCLUDES	Para campos de lista de opções ou de lista de opções com diversas seleções somente. A condição de filtro será verdadeira se o valor do campo da lista de opções excluir o valor especificado.
	Exemplo:
	`"filterConditions": [`
	`    {`
	`    "field": "BillingState",`
	`    "operator": "EXCLUDES",`
	`    "value": ["California", "New York"]`
	`    }`
	`]`

Vamos ver alguns exemplos de filtros estruturados.

Exemplo: Vamos ver um exemplo com um filtro estruturado básico. Para executar análise de pipeline em oportunidades no segundo trimestre fiscal do ano fiscal de 2015, você cria este arquivo de definição de fluxo de dados para criar o conjunto de dados relevante.

```
{
   "Extract_Filtered_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "FiscalYear" },
            { "name": "FiscalQuarter" },
            { "name": "SystemModstamp" }
         ],
         "filterConditions": [
               {
                  "field": "FiscalYear",
                  "operator": "=",
                  "value": "2015"
               },
               {
                  "field": "FiscalQuarter",
                  "operator": "=",
                  "value": "2"
               }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities_2015Q2",
         "name": "Opportunities_2015Q2",
         "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
      }
   }
}
```

Nota: Se você não especificar um operador lógico para condições de diversos filtros — como neste exemplo —o Wave Analytics aplicará AND entre as condições.

Exemplo: Vamos ver um exemplo de um filtro estruturado com um operador lógico. Para ajudar a prever a receita esperada, você cria este fluxo de dados para visualizar todas as oportunidades que foram fechadas ou que têm probabilidade maior que 90% de fechar.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
```

```
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "Probability" },
            { "name": "FiscalYear" },
            { "name": "FiscalQuarter" }
         ],
         "filterConditions": [
            {
               "operator": "OR",
               "conditions": [
                  {
                     "field": "StageName",
                     "operator": "=",
                     "value": "Closed Won"
                  },
                  {
                     "field": "Probability",
                     "operator": ">=",
                     "value": "90"
                  }
               ]
            }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OpportunitiesExpectedToWin",
         "name": "OpportunitiesExpectedToWin",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   }
}
```

Exemplo: Por fim, vamos ver um exemplo de um filtro estruturado com operadores lógicos aninhados. Você cria este fluxo de dados para visualizar todas as oportunidades fechadas no trimestre fiscal atual e são responsabilidade de um de seus dois subordinados diretos.

```
{
    "Extract_Opportunities": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
```

```
                    { "name": "Id" },
                    { "name": "Name" },
                    { "name": "AccountId" },
                    { "name": "Amount" },
                    { "name": "StageName" },
                    { "name": "CloseDate" },
                    { "name": "OwnerId" },
                    { "name": "FiscalYear" },
                    { "name": "FiscalQuarter" }
                ],
                "filterConditions": [
                    {
                        "operator": "AND",
                        "conditions": [
                            {
                                "field": "CloseDate",
                                "operator": "=",
                                "value": "THIS_FISCAL_QUARTER",
                                "isQuoted": false
                            },
                            {
                                "operator": "OR",
                                "conditions": [
                                    {
                                        "field": "OwnerId",
                                        "operator": "=",
                                        "value": "00540000000HfUz"
                                    },
                                    {
                                        "field": "OwnerId",
                                        "operator": "=",
                                        "value": "00540000000HfV4"
                                    }
                                ]
                            }
                        ]
                    }
                ]
            }
        },
        "Register_Opportunities_Dataset": {
            "action": "sfdcRegister",
            "parameters": {
                "alias": "DirectReport_Opportunities",
                "name": "DirectReport_Opportunities",
                "source": "Extract_Opportunities"
            }
        }
}
```

Filtro avançado na transformação sfdcDigest

Você define um filtro avançado usando uma expressão de cláusula WHERE da Linguagem de consulta de objeto do Salesforce (SOQL). Use um filtro avançado somente se você estiver familiarizado com SOQL.

Exemplo: Vamos ver um exemplo de um filtro avançado. Você quer extrair somente registros de oportunidades que são propriedade de um usuário específico e que têm um valor alto ou uma probabilidade alta de fechamento. Você cria este fluxo de dados.

```
{
   "Extract_Filtered_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "Probability" },
            { "name": "OwnerId" }
         ],
         "complexFilterConditions": "OwnerId = '00540000000HfUz' AND (Amount > 100000
 OR Probability > 75)"
        }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "FilteredOpportunities",
         "name": "FilteredOpportunities",
         "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
      }
   }
}
```

Substituindo metadados de campo do Salesforce

Você pode substituir os metadados de campo que a transformação sfdcDigest extrai de um objeto do Salesforce para que os dados apareçam de forma diferente em um conjunto de dados. Por exemplo, o Wave Analytics pode adicionar um valor padrão em registros que têm valores ausentes para um campo.

Você pode adicionar os parâmetros de campo a seguir na transformação sfdcDigest para substituir os metadados de campos:

- defaultValue
- tipo
- fiscalMonthOffset
- isYearEndFiscalYear
- firstDayOfWeek
- isMultiValue
- multiValueSeparator

Para obter uma descrição de cada um desses parâmetros de campo, consulte Parâmetros de campo. Para obter informações sobre como usar os atributos de metadados para configurar datas, consulte Manipulação de data em conjuntos de dados.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Você gostaria de substituir metadados extraídos do objeto Opportunity.

Você adiciona o texto em negrito na definição de fluxo de dados a seguir para substituir metadados de campos do objeto Opportunity.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            {
               "name": "Amount",
               "defaultValue": 0
            },
            { "name": "StageName" },
            {
               "name": "CloseDate",
               "fiscalMonthOffset": 9,
               "firstDayOfWeek": "2",
               "isYearEndFiscalYear": true
            },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" },
            {
               "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c",
               "type": "Text",
               "isMultiValue": "True",
               "multiValueSeparator": ","
            }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   }
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação sfdcDigest

Objetos e campos do Salesforce sem suporte

A transformação sfdcDigest não pode extrair dados de todos os objetos e campos do Salesforce. Considere as seguintes limitações antes de configurar a extração de objetos do Salesforce.

Para informações sobre todos os objetos e os campos do Salesforce, consulte Referência de objeto para Salesforce e Force.com.

Objetos não suportados

A transformação sfdcDigest não pode extrair dados destes objetos do Salesforce.

- AuthProvider
- BrandTemplate
- ChatterConversation
- ChatterConversationMember
- ChatterMessage
- ConnectedApplication
- ContentWorkspace
- ContentWorkspaceDoc
- CorsWhitelistEntry
- CryptoKeyDerivationData
- EmailDomainKey
- EmailServicesAddress
- EmailServicesFunction
- EmailTemplate
- EnvironmentHub
- EnvironmentHubInvitation
- EnvironmentHubMemberRel
- FeedPollChoice
- FeedPollVote
- Meta
- GoalFeed
- GoalHistory
- GoalLink
- GoalLinkFeed
- GoalOwnerSharingRule
- GoalShare
- KnowlegdeArticle
- KnowledgeArticleVersion
- KnowlegdeArticleVersionHistory
- KnowlegdeArticleViewStat
- KnowlegdeArticleVoteStat
- LoginHistory
- Métrica
- MetricDataLink
- MetricDataLinkHistory
- MetricFeed
- MetricHistory
- MetricOwnerSharingRule

- MetricShare
- NetworkActivityAudit
- NetworkModeration
- OrganizationProperty
- OrgWideEmailAddress
- OutboundField
- PackageLicense
- PartnerNetworkSyncLog
- ReputationLevel
- ReputationPointsRule
- SearchPromotionRule
- SelfServiceUser
- SsoUserMapping
- TenantSecret
- Territory2ModelHistory
- TwoFactorInfo
- UserLogin
- UserPackageLicense
- UserProvAccount
- UserProvAccountStaging
- UserProvisioningConfig
- UserProvisioningLog
- UserProvisioningRequest
- UserProvMockTarget
- UserRecordAccess
- WebLink
- WebLinkLocalization

A transformação sfdcDigest não pode extrair dados de objetos externos criados no Salesforce. Os objetos externos são semelhantes aos objetos personalizados, mas são mapeados a dados localizados fora do Salesforce.

Se você incluir um objeto não suportado ou inacessível na transformação sfdcDigest, o fluxo de dados falhará no tempo de execução com uma mensagem de erro.

Campos não suportados

A transformação sfdcDigest não pode extrair dados destes campos:

Objeto	Campos não suportados
Conta	CleanStatus
ActionPlanItem	ItemId
CaseArticle	KnowledgeArticleId
Contato	• CleanStatus

Objeto	Campos não suportados
	• CanAllowPortalSelfReg
ContentFolderLink	ParentEntityId
ExternalEventMapping	EventId
Lead	CleanStatus
Rede	• CaseCommentEmailTemplateId • ChangePasswordEmailTemplateId • WelcomeEmailTemplateId • ForgotPasswordEmailTemplateId

Se você incluir um campo com um campo não suportado na transformação sfdcDigest, o fluxo de dados ignorará o campo.

Além disso, o Salesforce recomenda não extrair dados do campo MayEdit do objeto Conta. A extração de dados desse campo diminui significativamente o desempenho e pode causar a falha do fluxo de dados.

Tipos de campos não suportados

A transformação sfdcDigest não pode extrair dados de campos com estes tipos de campos.

- address
- base64
- referência do grupo de categorias de dados
- string criptografada
- localização

Se você incluir um campo de tipo não compatível na transformação sfdcDigest, o fluxo de dados ignorará o campo.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação sfdcDigest

Parâmetros sfdcDigest

Ao definir uma transformação sfdcDigest, você configura o atributo de ação para `sfdcDigest` e especifica os parâmetros para o objeto e os campos que deseja extrair. Como opção, você também pode especificar parâmetros para filtrar os registros extraídos do objeto do Salesforce.

É possível especificar parâmetros nas seções a seguir do nó sfdcDigest: parameters, fields e filterConditions.

Parâmetros

A tabela a seguir descreve os parâmetros da seção `parameters`.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
objeto	Verdadeiro	Nome da API do objeto do Salesforce do qual você quer extrair dados. Este objeto é a origem de entrada desta transformação. A transformação sfdcDigest não oferece

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
		suporte para a extração de todos os objetos do Salesforce.
incremental	Falso	Executa uma extração incremental, que extrai somente as alterações do objeto do Salesforce desde a última execução do fluxo de dados. Valores válidos: true ou false.
fullRefreshToken	Falso	Executa uma única extração completa para sincronizar os dados do conjunto de dados com os dados do objeto do Salesforce. Especifique qualquer valor para este parâmetro. Após a extração completa, o fluxo de dados executa uma extração incremental todas as vezes a partir de então, mesmo com o parâmetro `fullRefreshToken` estando incluído na definição do fluxo de dados. Para executar uma extração completa novamente, altere o valor do parâmetro `fullRefreshToken` para um valor diferente.
campos	Verdadeiro	Uma matriz com o nome de todos os campos dos quais você deseja extrair dados do objeto especificado do Salesforce. A transformação sfdcDigest não oferece suporte para a extração de todos os tipos de campo.
filterConditions	Falso	Um filtro que restringe os registros extraídos do objeto do Salesforce especificado. A transformação sfdcDigest extrai todos os registros do objeto do Salesforce para os quais o filtro é verdadeiro. Você pode especificar um filtro estruturado ou avançado.
complexFilterConditions	Falso	Somente para filtros avançados. Uma cláusula WHERE de SOQL usada para filtrar registros extraídos do objeto do Salesforce especificado.

Parâmetros de campo

A tabela a seguir descreve os parâmetros da seção `fields`.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
nome	Verdadeiro	Nome da API do campo no objeto do Salesforce que você deseja incluir no conjunto de dados. É possível especificar vários campos.
defaultValue	Falso	Para campos de texto e numéricos que podem ser nulos. O valor padrão que substitui um valor nulo para o campo especificado.
tipo	Falso	O tipo de campo do Wave Analytics associado ao campo especificado. Os tipos válidos são texto, numérico ou data. Qualquer valor, inclusive os valores numéricos, pode ser texto. Por exemplo, por padrão, o trimestre fiscal dos objetos do Salesforce é um número. No entanto, é possível alterá-lo para texto. Especifique um tipo para substituir o tipo determinado pelo Wave Analytics. Exemplo: `"type": "Text"`
fiscalMonthOffset	Falso	Somente para campos de data. A diferença, em meses, entre o primeiro mês do ano fiscal e o primeiro mês do ano calendário (janeiro). Por exemplo, se o ano fiscal começa em janeiro, o desvio é 0. Se o ano fiscal começa em outubro, o desvio é 9. Exemplo: `"fiscalMonthOffset": 9` Nota: Esse atributo também controla se o Wave Analytics gera campos de data fiscal. Para gerar campos de data fiscal, configure `fiscalMonthOffset` para um valor diferente de "0". Para obter mais informações, consulte Manipulação de data em conjuntos de dados.
isYearEndFiscalYear	Falso	Somente para campos de data. Indica se o ano fiscal é o ano no qual o ano fiscal termina ou começa. Como o ano fiscal pode

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
		iniciar em um ano calendário e terminar em outro, você deve especificar que ano usar para o ano fiscal. • Se true, o ano fiscal é aquele em que o ano fiscal termina. O valor padrão é true. • Se false, o ano fiscal é aquele em que o ano fiscal inicia. Exemplo: `"isYearEndFiscalYear": true` Esse campo é relevante somente quando `fiscalMonthOffset` é maior que 0. Para obter mais informações, consulte Manipulação de data em conjuntos de dados.
firstDayOfWeek	Falso	Somente para campos de data. O primeiro dia da semana do ano calendário e, se aplicável, do ano fiscal. Use 0 para configurar o primeiro dia como domingo, 1 para configurar o primeiro dia como segunda-feira etc. Use -1 para configurar o primeiro dia como 1 de janeiro. O padrão é -1. Exemplo: `"firstDayOfWeek": "0"` Para obter mais informações, consulte Manipulação de data em conjuntos de dados.
isMultiValue	Falso	Somente para campos de texto. Indica se o campo especificado tem mais de um valor. Exemplo: `"isMultiValue": false`
multiValueSeparator	Falso	Somente para campos de texto. Caractere usado para separar vários valores no campo especificado quando isMultiValue for igual a true. O valor padrão é ponto e vírgula (;) se você não especificar um valor e isMultiValue é verdadeiro. Configure para null quando isMultiValue for igual a false.

<table>
<tr><th>Parâmetro</th><th>Obrigatório?</th><th>Valor</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Exemplo:
<code>"multiValueSeparator": ";"</code></td></tr>
</table>

Parâmetros de condições de filtro

A tabela a seguir descreve os parâmetros de filtro estruturado da seção `filterConditions`. Esses parâmetros não se aplicam a filtros avançados.

<table>
<tr><th>Parâmetro</th><th>Obrigatório?</th><th>Valor</th></tr>
<tr><td>campo</td><td>Falso</td><td>O campo do objeto do Salesforce no qual você quer aplicar uma condição de filtro. Cada condição de filtro em um filtro estruturado usa a sintaxe a seguir:
<pre>{
"field": "<field name>",
"operator": "<operator>",
"value": "<value>",
"isQuoted": true|false}</pre></td></tr>
<tr><td>operator</td><td>Falso</td><td>O objetivo depende do contexto.

<code>operator</code> pode ser usado como um operador de comparação – like =, < e IN – que compara o valor do campo com relação a um valor constante.
<code>operator</code> também pode ser usado como um operador lógico (AND, OR ou NOT) que vincula várias condições de filtro juntas.

No exemplo abaixo, o <code>operator</code> em negrito é o operador lógico. As outras instâncias do <code>operator</code> são operadores de comparação.
<pre>"filterConditions": [
   {
      "operator": "OR",
      "conditions": [
         {
            "field":
"StageName",
            "operator": "=",

            "value": "Closed
 Won"
         },</pre></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Parâmetro</th><th>Obrigatório?</th><th>Valor</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td><pre>
          {
             "field":
"Probability",
             "operator":
">=",
             "value": "90"
          }
       ]
    }
]
</pre></td></tr>
<tr><td>value</td><td>Falso</td><td>O valor usado em uma condição de filtro.</td></tr>
<tr><td>isQuoted</td><td>Falso</td><td>Indica se você colocou o valor da string entre aspas em uma condição de filtro.

Exemplo com valores entre aspas:<pre>
"filterConditions": [
   {
   "field": "StageName",
   "operator": "IN",
   "value": "('Closed Won',
'Closed Lost')",
   "isQuoted": true
   }
]
</pre>Exemplo com valores sem aspas:<pre>
"filterConditions": [
   {
   "field": "StageName",
   "operator": "IN",
   "value": ["Closed Won",
"Closed Lost"],
   "isQuoted": false
   }
]
</pre>Se você não inclui isQuoted para um filtro em um valor de string, o Wave Analytics supõe que o valor da string não está entre aspas e adiciona as aspas.</td></tr>
<tr><td>conditions</td><td>Falso</td><td>Use para especificar um operador lógico para associar condições de filtro juntas.</td></tr>
</table>

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação sfdcDigest

Filtrando registros extraídos de um objeto do Salesforce

Transformação sfdcRegister

A transformação sfdcRegister registra um conjunto de dados para disponibilizá-lo para consultas. Os usuários não podem exibir nem executar consultas em relação a conjuntos de dados não registrados.

Não é necessário registrar todos os conjuntos de dados. Por exemplo, não é necessário registrar um conjunto de dados intermediário que é usado para criar outro conjunto de dados e não precisa ser consultado. Além disso, não é necessário registrar os conjuntos de dados que são criados quando você carrega dados externos porque o Wave Analytics registra esses conjuntos de dados automaticamente para você.

Tenha cuidado ao escolher quais conjuntos de dados registrar, pois:

- O total de linhas em todos os conjuntos de dados registrados não pode passar de 250 milhões por licença de plataforma.
- Os usuários que têm acesso a conjuntos de dados registrados podem consultar seus dados. Embora seja possível aplicar a um conjunto de dados segurança em nível de linha para restringir o acesso aos registros.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Você cria um fluxo de dados que extrai oportunidades do objeto Opportunity. Para registrar o conjunto de dados, denominá-lo "Opportunities" e aplicar segurança em nível de linha, você adiciona a transformação sfdcRegister, conforme mostrado no arquivo de definição de fluxo de dados a seguir.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Register_Oppportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities",
         "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == \"$User.Id\""
      }
   }
}
```

NESTA SEÇÃO:

Parâmetros sfdcRegister

Ao definir uma transformação sfdcRegister, você configura o atributo de ação como `sfdcRegister` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada:

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
alias	Verdadeiro	Nome da API do conjunto de dados registrado. Esse nome pode conter somente sublinhados e caracteres alfanuméricos e deve ser exclusivo entre outros aliases de conjunto de dados na sua organização. Deve começar com uma letra, não incluir espaços, não terminar com sublinhado e não conter dois sublinhados consecutivos. Também não pode exceder 80 caracteres.
nome	Verdadeiro	Nome de exibição do conjunto de dados registrado. O nome não pode exceder 80 caracteres. Nota: Para alterar o nome após criar o conjunto de dados, você deve editar o conjunto de dados.
origem	Verdadeiro	Nó na definição de fluxo de dados que identifica o conjunto de dados que você quer registrar. Esta é a origem de entrada desta transformação.
rowLevelSecurityFilter	Falso	O predicado usado para aplicar a segurança em nível de linha ao conjunto de dados quando ele for primeiramente criado. Exemplo: "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == "$User.Id"" Nota: Para alterar o predicado após criar o conjunto de dados, você deve editar o conjunto de dados. Ao inserir o predicado na transformação Register do JSON do fluxo de dados, você deve efetuar escape das aspas duplas em torno de valores de string. Após a criação do conjunto de dados, o Wave Analytics ignora a configuração do predicado de segurança no fluxo de dados. Para alterar o predicado de segurança para

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
		um conjunto de dados existente, edite o conjunto de dados na interface do usuário.

CONSULTE TAMBÉM:

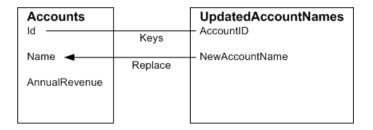
Transformação sfdcRegister

Transformação update

A transformação update atualiza os valores dos campos especificados em um conjunto de dados existente baseado nos dados de outro conjunto de dados, que chamaremos de conjunto de dados de pesquisa. A transformação pesquisa os novos valores dos campos correspondentes no conjunto de dados de pesquisa. A transformação armazena os resultados em um novo conjunto de dados.

Ao criar a transformação, você especifica as chaves que são usadas para corresponder registros entre os dois conjuntos de dados. Para determinar qual campo do conjunto de dados de pesquisa atualiza o campo do conjunto de dados de origem, você também mapeia os campos correspondentes a partir de ambos os conjuntos de dados.

Exemplo: Vamos ver um exemplo. Você tem um conjunto de dados Accounts existente que contém as informações de conta — Id, Name e AnnualRevenue. Infelizmente, alguns dos nomes de conta no conjunto de dados agora estão incorretos devido a uma série de fusões e aquisições. Para atualizar os nomes de conta rapidamente no conjunto de dados, você executa as tarefas a seguir.

1. Crie um arquivo .csv que contenha os novos nomes de conta e os IDs de conta associados das contas que têm alterações de nome.
2. Carregue o arquivo .csv para criar um conjunto de dados chamado UpdatedAccountNames.
3. Crie um arquivo de definição de fluxo de dados para atualizar nomes de conta no conjunto de dados Accounts pesquisando os novos nomes de conta no conjunto de dados UpdatedAccountNames.

Você cria o arquivo de definição de fluxo de dados a seguir.

```
{
   "Extract_AccountDetails": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AnnualRevenue" }
         ]
      }
```

```
   },
   "Extract_UpdatedAccountNames": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
   },
   "Update_AccountRecords": {
      "action": "update",
      "parameters": {
         "left": "Extract_AccountDetails",
         "right": "Extract_UpdatedAccountNames",
         "left_key": [ "Id" ],
         "right_key": [ "AccountID" ],
         "update_columns": { "Name": "NewAccountName" }
      }
   },
   "Register_UpdatedAccountRecords": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Accounts",
         "name": "Accounts",
         "source": "Update_AccountRecords"
      }
   }
}
```

Exemplo: Vamos ver outro exemplo, em que uma chave composta é usada para corresponder registros entre ambos os conjuntos de dados. Nesse caso, você corresponde registros usando os campos ID da conta e nome da conta.

Você cria o arquivo de definição de fluxo de dados a seguir.

```
{
   "Extract_AccountDetails": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AnnualRevenue" }
         ]
      }
   },
   "Extract_UpdatedAccountNames": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
   },
   "Update_AccountRecords": {
      "action": "update",
      "parameters": {
         "left": "Extract_AccountDetails",
         "right": "Extract_UpdatedAccountNames",
         "left_key": ["Id","Name"],
         "right_key": ["AccountId","NewAccountName"],
         "update_columns": {
```

```
            "Name": "NewAccountName",
            "CreatedDate":"NewCreatedDate",
            "AnnualRevenue":"NewAnnualRevenue"
      }
   },
   "Register_UpdatedAccountRecords": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Accounts",
         "name": "Accounts",
         "source": "Update_AccountRecords"
      }
   }
}
```

NESTA SEÇÃO:

Parâmetros de update

Ao definir uma transformação update, você configura o atributo de ação para `update` e especifica os parâmetros.

A tabela a seguir descreve os parâmetros de entrada.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
esquerda	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição de fluxo de dados que identifica o conjunto de dados que contém os registros que você quer atualizar.
direito	Verdadeiro	Nó no arquivo de definição de fluxo de dados que identifica o conjunto de dados de pesquisa que contém os novos valores.
left_key	Verdadeiro	Coluna de chave no conjunto de dados esquerdo usada para corresponder registros no outro conjunto de dados. Ao usar uma chave composta, as chaves esquerda e direita devem ter o mesmo número de colunas, na mesma ordem. Para ver um exemplo, consulte Transformação update na página 71.
right_key	Verdadeiro	Coluna de chave no conjunto de dados direito usada para corresponder registros no outro conjunto de dados. Ao usar uma chave composta, as chaves esquerda e direita devem ter o mesmo número de colunas, na mesma ordem.

Parâmetro	Obrigatório?	Valor
update_columns	Falso	Uma matriz de colunas correspondentes entre os conjuntos de dados esquerdo e direito. Use a sintaxe a seguir: `"update_columns": { "LeftColumn1": "RightColumn1", "LeftColumn2": "RightColumn2",... "LeftColumnN": "RightColumnN" }`. O valor da coluna direita substitui o valor da coluna esquerda correspondente. Os tipos de campo da coluna esquerda e direita devem corresponder. Nota: Se você especificar um nome de coluna que não existe, o fluxo de dados falha. Se você não especificar esse parâmetro, a transformação atualiza o conjunto de dados esquerdo correspondendo todas as colunas do conjunto de dados direito àquelas no esquerdo. Nesse caso, os nomes das colunas da direita devem corresponder exatamente aos nomes das colunas da esquerda. Caso contrário, pode ocorrer um erro.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação update

Substituindo metadados gerados por uma transformação

Como opção, você pode substituir os metadados gerados por uma transformação. É possível substituir atributos de objetos e campos. Por exemplo, você pode alterar o nome e o formato de um campo de data que é extraído de um objeto do Salesforce para que ele tenha uma aparência diferente no conjunto de dados. Para substituir os metadados, adicione as substituições à seção Schema da transformação no arquivo de definição de fluxo de dados.

Na seção Schema, é possível substituir os atributos de metadados somente para um objeto.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo adicional em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

A seção Schema nesta transformação sfdcDigest de amostra contém substituições de metadados:

```
"Extract_Opportunities": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" }
      ]
   },
   "schema": {
      "objects": [
         {
            "label":"Sales Opportunities",
            "fields": [
               {
                  "name": "Amount",
                  "label": "Opportunity Amount"
               }
            ]
         }
      ]
   }
}
```

Atributos de objeto

Você pode substituir os atributos de objeto a seguir.

Atributo do objeto	Tipo	Descrição
`rótulo`	String	O nome de exibição do objeto. Pode ter até 40 caracteres. Exemplo: `"rótulo": "Dados de vendas"`
`descrição`	String	A descrição do objeto. Deve ter menos de 1.000 caracteres. Adicione uma descrição para anotar um objeto no arquivo de definição do fluxo de dados. Essa descrição não está visível para usuários na interface do usuário no Wave Analytics. Exemplo: `"descrição": "O objeto SalesData rastreia dados de vendas básicos."`
`campos`	Matriz	A matriz de campos deste objeto.

Atributos de campo

Você pode substituir atributos de cada campo especificado do conjunto de dados.

Atributo do campo	Tipo	Descrição

`nome`	String	Nome do campo no conjunto de dados. Identifica o campo que você deseja substituir.
		Exemplos:
		`"nome": "Valor"`
		`"name": "Role.Name"`

`rótulo`	String	O nome de exibição do campo. Pode ter até 255 caracteres. Exemplo: `"rótulo": "Valor da oportunidade"`
`descrição`	String	A descrição do campo. Deve ter menos de 1.000 caracteres. Adicione uma descrição para anotar um campo no arquivo de definição do fluxo de dados. Essa descrição não está visível para usuários na interface do usuário no Wave Analytics. Exemplo: `"descrição": "O campo Valor contém o valor da oportunidade."`
`isSystemField`	Booleano	Indica se esse campo é um campo do sistema que deve ser excluído dos resultados da consulta. Exemplo: `"isSystemField": false`

`formato`	String	O formato de exibição do valor numérico ou de data.
		Exemplos:
		`"format": "$#,##0.00" (Numérico)`
		`"format": "MM/DD/YYYY" (Data)`
		Para obter mais informações sobre os formatos válidos, consulte Formatos numéricos e Formatos de data.

Formatos numéricos

Um exemplo de valor numérico típico é $1,000,000.99, representado como $#,##0.00. É necessário especificar a precisão e a escala do número. O formato é especificado usando os símbolos a seguir:

Símbolo	Significado
0	Um dígito
#	Zero ou um dígito
.	Esse símbolo é o separador decimal padrão. Use o campo `decimalSeparator` para configurar o separador decimal para um símbolo diferente.
-	Sinal de menos
,	Separador de agrupamento

Símbolo	Significado
$	Cifrão

Nota: O formato para valores numéricos não é usado na ingestão de dados. É usado somente para especificar como valores numéricos são formatados quando exibidos na UI.

Formatos de data

Para campos de Data, especifique o formato da data usando um dos formatos a seguir.

Formato	Valor de amostra
yyyy-MM-dd'T'HH:mm:ss.SSS'Z'	2014-04-29T16:53:34.000Z
yy-MM-dd'T'HH:mm:ss.SSS'Z'	14-04-29T16:53:34.000Z
yyyy-MM-dd'T'HH:mm:ss'Z'	2014-04-29T16:53:34Z
yy-MM-dd'T'HH:mm:ss'Z'	14-04-29T16:53:34Z
aaaa-MM-dd HH:mm:ss	2014-06-03 11:31:45
aa-MM-dd HH:mm:ss	14-06-03 11:31:45
dd.MM.aaaa HH:mm:ss	03.06.2014 11:31:45
dd.MM.aa HH:mm:ss	03.06.14 11:31:45
dd/MM/aaaa HH:mm:ss	03/06/2014 11:31:45
dd/MM/aa HH:mm:ss	03/06/14 11:31:45
dd/MM/aaaa hh:mm:ss a	06.03.14 11:31:45
dd/MM/aa hh:mm:ss a	06.03.14 11:31:45
dd-MM-aaaa HH:mm:ss	03-06-2014 11:31:45
dd-MM-aa HH:mm:ss	03-06-14 11:31:45
dd-MM-aaaa hh:mm:ss a	03-06-2014 11:31:45 AM
dd-MM-aa hh:mm:ss a	14.06.03 11:31:45
MM/dd/aaaa hh:mm:ss a	03.06.14 11:31:45
MM/dd/aa hh:mm:ss a	03.06.14 11:31:45
MM-dd-aaaa hh:mm:ss a	06-03-2014 11:31:45 AM
MM-dd-aa hh:mm:ss a	14.03.06 11:31:45
HH:mm:ss dd/MM/aaaa	11:31:45 03/06/2014
HH:mm:ss dd/MM/aa	11:31:45 03/06/14

Nota: Somente os formatos anteriores são suportados.

Esses formatos usam os símbolos a seguir:

Símbolo	Significado
aaaa ou aa	Ano de quatro dígitos (aaaa) ou ano de dois dígitos (yy)
MM	Mês de dois dígitos (01-12)
dd	Dia de dois dígitos (01-31)
'T'	Um separador que indica que a hora do dia vem a seguir
HH	Hora de dois dígitos (00-23)
mm	Minuto de dois dígitos (00-59)
ss	Segundos de dois dígitos (00-59)
SSS	Milissegundos opcionais de três dígitos (000-999)
'Z'	O fuso horário UTC de referência

 Exemplo: Vamos ver um exemplo em que você deseja substituir os seguintes atributos de campo e objeto que a transformação sfdcDigest extrai do objeto Oportunidade.

Objeto/Campo	Mudanças de atributo
Objeto Oportunidade	• Altere o rótulo do objeto para "Oportunidades de vendas" • Adicione uma descrição do objeto
Campo de Id	• Altere o rótulo do campo para "Id de oportunidade" • Oculte o campo das consultas
Campo Valor	• Altere o rótulo do campo para "Valor da oportunidade" • Altere o formato para $#,##0.00
Campo CloseDate	• Altere o rótulo do campo para "Data de fechamento" • Altere o formato para MM/dd/aaaa

Para substituir os atributos, você adiciona a seção Schema com os valores de substituição para sfdcDigest no arquivo de definição do fluxo de dados.

```
{
"Extract_Opportunities": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
```

```
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "CloseDate" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
      ]
   },
   "schema": {
      "objects": [
         {
            "label":"Sales Opportunities",
            "description": "These are all sales opportunities.",
            "fields": [
               {
                  "name": "Id",
                  "label": "OpportunityId",
                  "isSystemField": true
               },
               {
                  "name": "Amount",
                  "label": "Opportunity Amount",
                  "format": "$#,##0.00"
               },
               {
                  "name": "CloseDate",
                  "label": "Closing Date",
                  "format": "MM/dd/yyyy"
               }
            ]
         }
      ]
   }
},
 "Register_Dataset_Opportunities": {
   "action": "sfdcRegister",
   "parameters": {
      "source": "Extract_Opportunities",
      "alias": "Opportunities",
      "name": "Opportunities"
      }
   }
}
```

Criar um conjunto de dados com o criador de conjunto de dados

É possível usar o criador de conjunto de dados para criar um único conjunto de dados com base nos dados de um ou mais objetos do Salesforce. O criador de conjunto de dados gera e anexa o JSON associado ao arquivo de definição do fluxo de dados. O conjunto de dados será criado na próxima execução do fluxo de dados. Os dados do conjunto de dados são atualizados em toda execução do fluxo de dados. Também é possível editar o arquivo de definição do fluxo de dados para adicionar transformações que manipulam o conjunto de dados.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo adicional em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

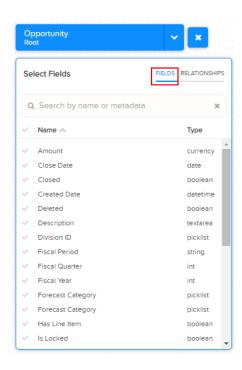
Para acessar o criador de conjunto de dados:

- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

1. Na página inicial ou em uma página de aplicativo, clique em **Criar** > **Conjunto de dados**.
2. Clique em **Salesforce**.
   O criador de conjunto de dados é aberto na guia Criador de conjunto de dados.

3. Selecione o objeto raiz.

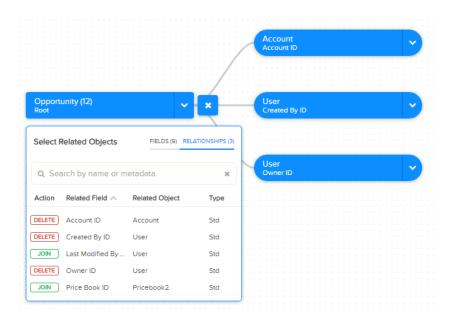
   O objeto raiz é o objeto filho de nível mais baixo que pode ser incluído na tela. Após selecionar o objeto raiz, você pode adicionar somente objetos pais do objeto raiz — não pode adicionar seus objetos filhos. Para alterar o objeto raiz, atualize a página e reinicie.

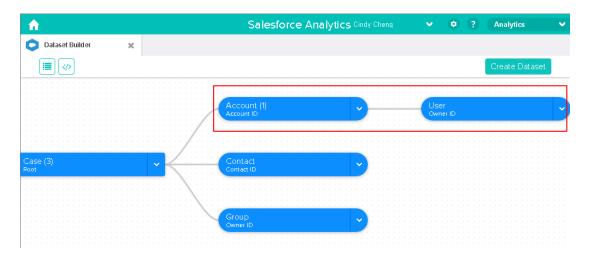
4. Passe o mouse sobre o objeto raiz e, em seguida, clique em +.
   A caixa de diálogo Selecionar campos aparece. Por padrão, a guia Campos aparece e mostra todos os campos de objetos disponíveis dos quais é possível extrair dados.

Nota: Você pode exibir essa caixa de diálogo para qualquer objeto incluído na tela.

5. Na guia Campos, selecione os campos dos quais deseja extrair dados.

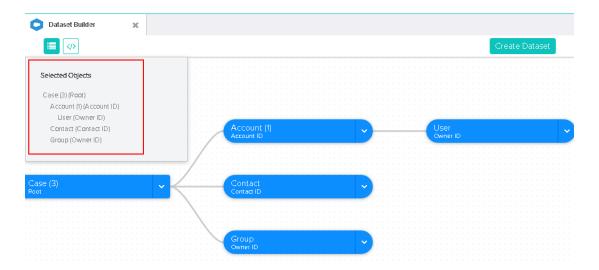
   Para localizar campos mais rapidamente, você pode procurá-los ou classificá-los por nome ou tipo.

   Importante: Você deve selecionar pelo menos um campo para cada objeto adicionado à tela. Se adicionar um objeto e não adicionar nenhum de seus campos, o fluxo de dados falhará no tempo de execução.

6. Na guia Relacionamentos, clique em **Participar** para adicionar os objetos relacionados à tela.
   Ao adicionar um objeto relacionado, ele aparece na tela.

7. Para remover um objeto relacionado, clique em **Excluir**.

Cuidado: Ao excluir um objeto relacionado, você também exclui todos os objetos descendentes do objeto relacionado no diagrama. Por exemplo, se você excluir a Conta mostrada abaixo, você exclui a ramificação que contém Conta e Usuário.

8. Para cada objeto relacionado, selecione os campos dos quais deseja extrair dados.
9. Para mover o diagrama inteiro, selecione um espaço em brando na tela e arraste-o.

   Pode ser necessário mover o diagrama para exibir uma seção diferente dele.
10. Para exibir todos os objetos incluídos na tela, clique no .

    A caixa de diálogo Objetos selecionados mostra uma estrutura em árvore de todos os objetos incluídos na tela. O objeto raiz aparece na parte superior da tela.

    Se tiver selecionado um dos objetos, o criador de conjunto de dados foca o objeto colocando-o no centro da tela.
11. Para exibir o JSON associado, clique no .

    Ao criar o conjunto de dados, o criador de conjunto de dados anexa o JSON ao arquivo de definição de fluxo de dados.

12. Clique em **Criar conjunto de dados**.
13. Insira o nome do conjunto de dados e selecione o aplicativo que irá conter o conjunto de dados caso ainda não esteja selecionado.

     Nota: Se você inserir um nome de conjunto de dados que já é usado, ao criar o conjunto de dados, o criador de conjunto de dados anexará um número ao nome do conjunto de dados. Por exemplo, se você inserir MinhasOportunidades, o criador de conjunto de dados cria MinhasOportunidades1. O nome do conjunto de dados não pode exceder 80 caracteres.

14. Clique em **Criar**.
    O criador de conjunto de dados anexa o JSON subjacente ao arquivo de definição de fluxo de dados. O conjunto de dados será criado na próxima execução do fluxo de dados. Você pode executar manualmente o fluxo de dados para criar o conjunto de dados imediatamente.

Wave Connector para dados do Excel

Com o Salesforce Wave Connector, é fácil importar dados do Microsoft Excel 2013 para o Wave Analytics.

O Wave Connector está disponível como aplicativo para o Excel 2013 na área de trabalho e o Excel Online no Office 365. O Connector está disponível como aplicativo na loja de aplicativos para o Office da Microsoft ou no catálogo privado de aplicativos da organização. Após instalar o Connector, basta clicar para importar dados do Excel para o Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

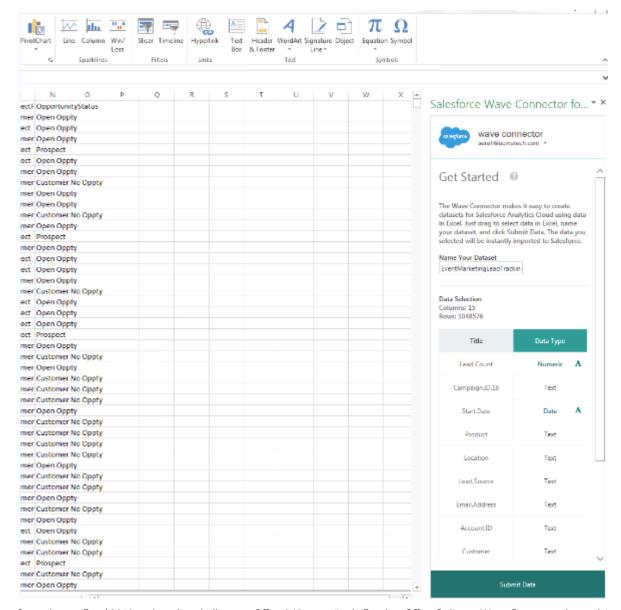
Instalar o aplicativo Excel do Wave Connector

Instalar o aplicativo Excel do Wave Connector

Com o aplicativo Wave Connector, os usuários podem importar dados do Excel 2013 para o Salesforce Wave Analytics de forma rápida e fácil..

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para importar dados do Excel 2013 para o Wave Analytics:

- Carregar dados externos no Wave Analytics

Se você usa o Excel 2013 na área de trabalho ou o Office 365, a versão do Excel no Office Online, o Wave Connector é uma ótima maneira de colocar seus dados noSalesforce Wave Analytics. Após a instalação do Connector, basta selecionar os dados no Excel e clicar em Enviar. O Connector fará o trabalho de importar os dados para o Wave Analytics e criar um conjunto de dados.

Nota: **Usuários do Excel Online no Office 365:** O administrador precisa alterar as configurações de segurança do Salesforce para o acesso ao Connector. Os administradores podem acessar Configuração do Wave Connector para administradores na página 85 para saber como fazer isso.

Para instalar o Connector:

1. Abra o Excel, na área de trabalho ou no Office Online.
2. Abra a guia Inserir.
3. Clique em Aplicativos para o Office.
4. Pesquise pelo Wave Connector e clique para instalá-lo.
5. Insira suas credenciais do Salesforce e abra o Connector.

Caso o Connector não abra, verifique com seu administrador do Salesforce. A organização pode usar um domínio personalizado, que um administrador precisa configurar para o Connector de acordo com as instruções em Configuração do Wave Connector para administradores na página 85.

Após instalar o Connector, siga as instruções na janela do Connector para criar conjuntos de dados com base em dados do Excel. Ao abrir o Connector, seu login é efetuado automaticamente no Salesforce Wave Analytics. Clique no ícone Ajuda do Connector para mais informações sobre o uso do aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Configuração do Wave Connector para administradores

Configuração do Wave Connector para administradores

Em alguns casos, os administradores precisam alterar as configurações de segurança do Salesforce para que os usuários possam se conectar ao aplicativo Wave Connector.

Com o aplicativo Wave Connector, os usuários podem importar dados do Excel 2013 para o Salesforce Wave Analytics de forma rápida e fácil.Os usuários do Excel 2013 na área de trabalho em um domínio Salesforce padrão acessam o Connector através da loja de aplicativos para o Office da Microsoft, sem que os administradores precisem realizar configuração adicional.

Nota: **Usuários do Wave Connector:** As atividades descritas aqui podem ser realizadas apenas pelo administrador do Salesforce. Os usuários devem acessar Instalar o aplicativo Excel do Wave Connector na página 83.

Há duas circunstâncias em que os administradores precisam alterar as configurações de segurança do Salesforce para que os usuários possam acessar o Connector:

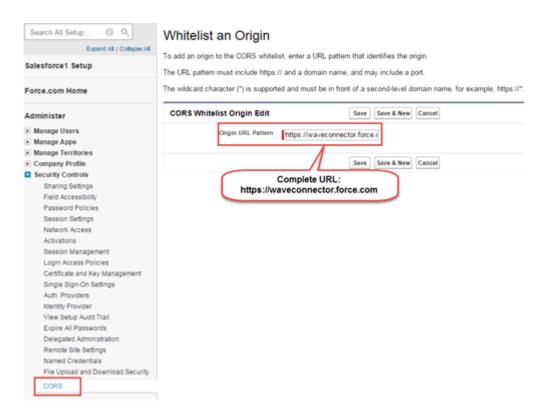
- **Caso a organização inclua usuários do Excel Online, disponível no Office 365:** Os administradores

  precisam adicionar um URL à lista de aprovados CORS para que os usuários possam se conectar ao aplicativo.

- **Caso a organização tenha criado um domínio Salesforce personalizado usando o recurso Meu domínio:** Os administradores precisam fazer download do manifesto personalizado do Wave Connector e criar um catálogo de compartilhamento de rede usando o Microsoft Sharepoint. Dessa forma, os usuários podem acessar o Connector através de um catálogo privado de aplicativos disponível apenas em sua organização.

Adicionar URL do Wave Connector à lista de aprovados CORS

No caso de usuários da versão do Excel no Office 365, Excel Online, é necessário alterar as configurações do Salesforce para que eles possam acessar o Wave Connector. Caso contrário, será exibida uma mensagem de erro se eles tentem iniciar o aplicativo. Para que os usuários do Excel Online na organização tenham acesso ao Connector, adicione o URL do Connector à lista de aprovados CORS nas configurações de Segurança.

1. Em Configuração, selecione Controles de segurança | CORS.
2. Escolha Novo.
3. Insira `https://waveconnector.force.com` como padrão de URL da origem.

Adicionar acesso a um manifesto do Wave Connector para domínios personalizados do Salesforce

Para que os usuários do Wave Connector em um domínio personalizado do Salesforce tenham acesso ao Connector, é necessário configurar um catálogo privado de aplicativos

1. Faça download do manifesto personalizado do Wave Connector em https://waveconnector.force.com/analytics-excel-connector/manifest/MyManifest.apexp. O download deve ser automático.
2. Siga as instruções em MSDN para criar um catálogo de compartilhamento de rede e configurar um catálogo privado de aplicativos do Sharepoint para a organização.

Criar um conjunto de dados com dados externos

Criação de um conjunto de dados com dados externos

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para carregar dados externos:

- "Carregar dados externos no Wave Analytics"

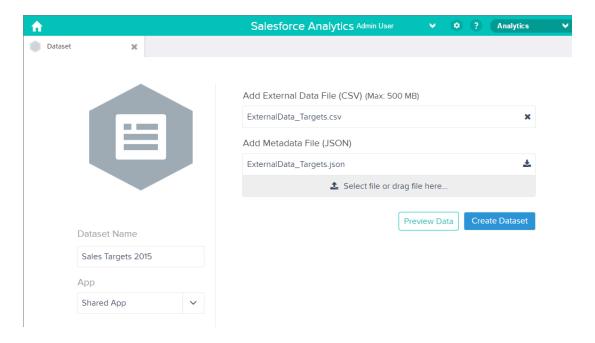
Você pode carregar dados externos por meio da interface de usuário ou da API de dados externos para criar um conjunto de dados. Ao carregar um arquivo de dados externos (no formato .csv, .gz ou .zip), também é possível fornecer um arquivo de metadados. Um arquivo de metadados contém atributos de metadados que descrevem a estrutura dos dados no arquivo de dados externos. Se um arquivo de metadados não for fornecido, o Wave Analytics importará todas as colunas do arquivo de dados externos como dimensões.

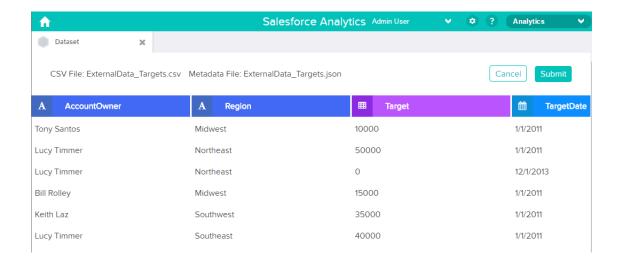
Se você carrega um arquivo .csv da interface do usuário, o Wave Analytics gera automaticamente o arquivo de metadados. É possível visualizar os dados para fazer mais alterações nos atributos de metadados.

Antes de carregar arquivos de dados externos, leia os requisitos de formato e os exemplos de arquivos de metadados .csv e .json na Referência de formato de dados externos.

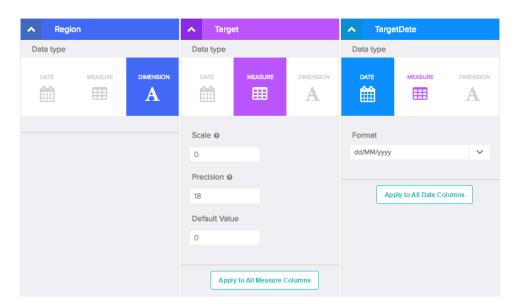
Nota: É possível usar a API de dados externos para carregar arquivos de dados externos. Use a API para tirar proveito de recursos adicionais, como executar extrações incrementais e executar operações para anexar, excluir e inserir e atualizar. Para obter mais informações sobre a API de dados externos, consulte o Guia do desenvolvedor da API de dados externos.

1. Na página inicial ou do aplicativo, clique em **Criar** > **Conjunto de dados**.

2. Digite o nome do conjunto de dados no campo Nome do conjunto de dados.
   O nome não pode exceder 80 caracteres.
3. Se você deseja criar o conjunto de dados em outro aplicativo, altere o aplicativo na lista suspensa Aplicativo.
4. Clique em **CSV**.
5. Adicione o arquivo .csv.
   Depois de adicionar o arquivo .csv, o Wave Analytics gera e adiciona o arquivo de metadados correspondente automaticamente.

Nota: Em vez de usar o arquivo de metadados gerado, se desejar, você pode carregar outro arquivo de metadados criado do zero. Se você carrega seu próprio arquivo de metadados, o botão **Visualizar dados** é desativado.

6. Realize as tarefas a seguir para alterar os atributos de metadados no arquivo de metadados gerado.
   a. Clique em **Visualizar dados** para exibir e alterar os atributos de metadados necessários.

   b. Clique em um nome de coluna para alterá-lo. O nome da coluna é o nome de exibição no conjunto de dados. O nome da coluna não pode exceder 40 caracteres.

c. Clique no cabeçalho da coluna para alterar outros atributos da coluna.

É possível alterar somente os atributos das colunas de medidas e datas.

d. Para aplicar as alterações a todas as outras colunas do mesmo tipo de dados, clique em **Aplicar a todas as colunas de <tipo de dados>**.

e. Clique em **Enviar** para salvar as alterações nos metadados no arquivo de metadados.

Nota: Se há erros, o botão **Enviar** fica esmaecido.

f. Clique em **OK** para fechar a mensagem de confirmação.

g. Para alterar atributos de metadados opcionais, clique no para fazer o download do arquivo de metadados, edite o arquivo e, em seguida, carregue-o.

7. Clique em **Criar conjunto de dados**.
Os arquivos de dados são agendados para upload. Pode levar algum tempo para processar a tarefa de carregamento de dados. Você pode acompanhar o status no monitor de dados. Se o upload tiver êxito, o novo conjunto de dados estará disponível na página inicial ou do aplicativo.

8. Clique em **Continuar** para ignorar a mensagem de confirmação.

NESTA SEÇÃO:

Regras para geração automática de um arquivo de metadados

Ao carregar um arquivo CSV da interface do usuário, o Wave Analytics gera automaticamente o arquivo de metadados, desde que o arquivo CSV atenda a determinados requisitos.

Regras para geração automática de um arquivo de metadados

Ao carregar um arquivo CSV da interface do usuário, o Wave Analytics gera automaticamente o arquivo de metadados, desde que o arquivo CSV atenda a determinados requisitos.

Para ativar o Wave Analytics para gerar o arquivo de metadados, um arquivo CSV deve atender aos requisitos a seguir.

- O tipo de arquivo deve ser .csv, não .gz ou .zip.
- O arquivo deve conter uma linha para o cabeçalho da coluna e pelo menos um registro.
- O arquivo CSV deve atender a todos os requisitos do Wave Analytics, conforme mencionado na Referência de formato de dados externos.

O Wave Analytics gera os atributos de metadados para cada coluna CSV com base nas 100 primeiras linhas do arquivo CSV. O Wave Analytics usa as regras a seguir para converter os nomes das colunas CSV em rótulos de campos.

- Substitui caracteres especiais e espaços por sublinhados. Por exemplo, "Stage Name" se torna "Stage_Name".
- Substitui sublinhados consecutivos por um sublinhado, exceto quando o nome da coluna terminar em "__c". Por exemplo, "stage*&name" torna-se "stage_name".
- Coloca o prefixo "X" no nome do campo quando o primeiro caractere do nome da coluna for numérico. Por exemplo, "30Day" se torna "X30Day".
- Substitui o nome do campo por "Column" + número da coluna quando todos os caracteres no nome da coluna não são alfanuméricos. Por exemplo, o nome da quarta coluna "*&^*(&*(%" torna-se "Column4".
- Exclui sublinhados no início e no fim do rótulo do campo para assegurar que não inicie ou termine com um sublinhado.
- Incrementa o rótulo do campo derivado se o rótulo for o mesmo que um rótulo existente. Por exemplo, se "X2" já existir, use “X21", "X22", "X23".

Dica: É possível fazer download do arquivo de metadados gerado para alterar as configurações de metadados e, em seguida, fazer upload dele para aplicar as mudanças. Você pode fazer download do arquivo de metadados ao criar ou editar um conjunto de dados.

Monitorar um carregamento de dados externos

Ao carregar um arquivo de dados externos, o Wave Analytics inicia um trabalho que carrega os dados no conjunto de dados especificado. É possível usar o monitor de dados para monitorar e solucionar problemas no trabalho de carregamento.

A exibição Trabalhos (1) do monitor de dados mostra o status, a hora de início e a duração de cada trabalho de fluxo de dados e trabalho de carregamento de dados externos.

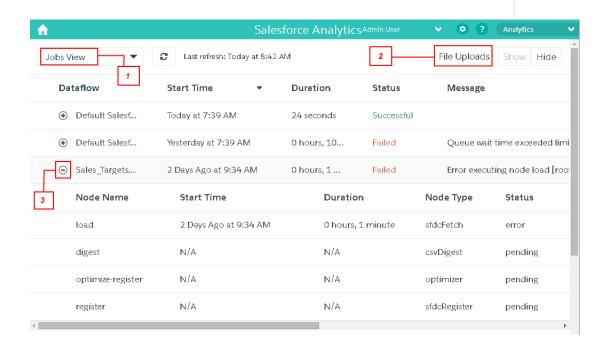
EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar o monitor de dados:

- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics", "Carregar dados externos no Wave Analytics" ou "Gerenciar o Wave Analytics"

1. No Wave Analytics, clique no botão de engrenagem ( ) e, em seguida, clique em **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   A exibição Trabalhos é mostrada por padrão. A exibição Trabalhos mostra trabalhos de fluxo de dados e de carregamento. A exibição Trabalhos exibe o nome de cada trabalho de carregamento como `<fluxo de carregamento de dataset_name>`. Passe o mouse sobre um trabalho para exibir o nome completo.

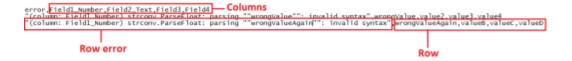
> **Nota:** Para exibir tarefas de carregamento de dados externos na exibição Trabalhos, você deve selecionar **Mostrar** no campo Carregamentos de arquivos (2). Está selecionado por padrão.

2. Clique no botão Atualizar trabalhos ( ) para ver o status mais recente de um trabalho.

   Cada trabalho pode ter um dos seguintes status:

Status	Descrição
Em fila	O trabalho está na fila para iniciar.
Executando	O trabalho está em execução.
Falha	O trabalho falhou.
Bem-sucedida	O trabalho foi concluído com êxito.
Aviso	O trabalho foi concluído com êxito, mas houve falha em algumas linhas.

3. Para exibir os detalhes do tempo de execução referentes a um trabalho, expanda o nó de trabalho (3).
   Os detalhes do tempo de execução são exibidos abaixo do trabalho. Na seção de detalhes do tempo de execução, role para a direita para exibir informações sobre as linhas processadas.
4. Para solucionar os problemas das linhas que falharam de um trabalho, consulte a mensagem de erro. Além disso, clique no botão de download (1) na seção de detalhes do tempo de execução para fazer download do log de erros.

   O log de erros contém uma lista de linhas com falha.

5. Para solucionar os problemas de um trabalho com falha, consulte a mensagem de erro e os detalhes do tempo de execução.

Edição de um conjunto de dados

É possível editar um conjunto de dados para alterar o nome do conjunto de dados, aplicativo, predicado de segurança ou arquivo de metadados estendidos (XMD) associado ao conjunto de dados. No caso de conjuntos de dados criados a partir de um arquivo de dados externos, também é possível carregar um novo arquivo de dados externos ou de metadados para atualizar ou dados ou metadados.

Se você adiciona um arquivo de dados externos, o Wave Analytics gera e adiciona o arquivo de metadados correspondente. Para fazer mais alterações nos metadados, você pode clicar em **Visualizar dados** ou fazer o download do arquivo de metadados gerado e editá-lo. Também é possível carregar seu próprio arquivo de metadados para sobrescrever o arquivo gerado.

1. Na página inicial ou do aplicativo, clique na guia **Conjuntos de dados**.
2. Passe o mouse sobre o conjunto de dados que deseja editar e, em seguida, clique em **Editar**.
3. Configure as opções a seguir, caso seja aplicável.

Opção	Descrição
Nome do conjunto de dados	Insira um novo nome se desejar alterar o nome do conjunto de dados. O nome não pode exceder 80 caracteres.
Aplicativo	Selecione um novo aplicativo se quiser mover o conjunto de dados para outro aplicativo.
Adicionar arquivo de metadados estendidos (JSON)	Especifique um arquivo de metadados estendidos se desejar personalizar a formatação dos painéis associados ao conjunto de dados. Consulte a *Referência de metadados estendidos (XMD)* para obter informações sobre os arquivos de metadados estendidos.
Adicionar arquivo de dados externos (CSV)	Especifique um arquivo de dados externo se quiser substituir os dados existentes no conjunto de dados por dados de um arquivo externo. O tamanho máximo do arquivo é de 500 MB. É possível carregar um arquivo .CSV, .GZ ou .ZIP. Consulte a *Referência de formato de dados externos* para obter informações sobre arquivos de dados externos e metadados.
Adicionar arquivo de metadados (JSON)	Especifique um arquivo de metadados se quiser redefinir a estrutura do arquivo de dados externos. Se carregar um novo arquivo de metadados, também terá que carregar o arquivo de dados externos correspondente.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

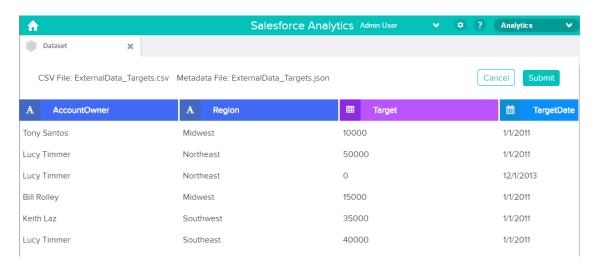
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para editar um conjunto de dados:
- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

Opção	Descrição
	Consulte a *Referência de formato de dados externos* para obter informações sobre os arquivos de metadados.
Predicado de segurança	Adicione um predicado de segurança se desejar aplicar a segurança em nível de linha ao conjunto de dados. Para obter mais informações sobre predicados, consulte Segurança em nível de linha para conjuntos de dados.

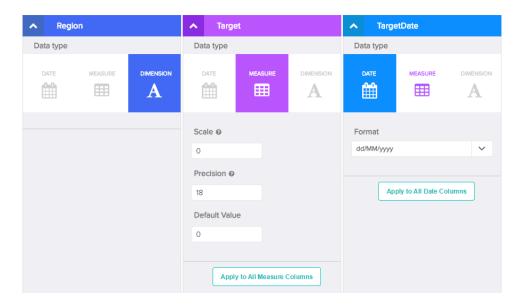
4. Se você carregar um novo arquivo .csv, clique em **Visualizar dados** para exibir e alterar os atributos de metadados necessários. É possível alterar os metadados opcionais posteriormente.

   Nota: O botão **Visualizar dados** ficará desativado caso você tenha carregado seu próprio arquivo de metadados.

   Depois que você clica em **Visualizar dados**, a página de visualização aparece.

5. Para cada coluna:

   a. Clique em um nome de coluna para alterá-lo. O nome da coluna é o nome de exibição no conjunto de dados. O nome da coluna não pode exceder 40 caracteres.

   b. Clique no cabeçalho da coluna para alterar outros atributos necessários dela.

É possível alterar somente os atributos das colunas de medidas e datas.

c. Para aplicar as alterações a todas as outras colunas do mesmo tipo de dados, clique em **Aplicar a todas as colunas de <tipo de dados>**.

6. Clique em **Enviar** para salvar no arquivo de metadados as alterações nos metadados que estão na página de visualização.

   Nota: O botão **Enviar** fica esmaecido se há erros.

7. Clique em **OK** para fechar a mensagem de confirmação.
8. Para alterar atributos de metadados opcionais — que não ficam visíveis na página de visualização — clique no para fazer o download do arquivo de metadados, edite-o e, em seguida, carregue-o.
9. Clique em **Atualizar Conjunto de dados**.
10. Clique em **Continuar** para ignorar a mensagem de confirmação.

Excluir um conjunto de dados

Exclua conjuntos de dados desnecessários de Meu aplicativo privado ou em aplicativos compartilhados nos quais você tem pelo menos o acesso de Editor. A remoção de conjuntos de dados reduz a desorganização e ajuda a evitar atingir o limite da organização referente a linhas em conjuntos de dados registrados.

Quando você exclui um conjunto de dados, o Wave Analytics o exclui permanentemente, mas não exclui as lenses ou os painéis correspondentes que fazem referência a ele. As lens e painéis que fazem referência a um conjunto de dados excluído não ficarão mais disponíveis. Consequentemente, a Salesforce.com recomenda a remoção das lens e painéis associados antes da exclusão de um conjunto de dados.

Se uma transformação de fluxo de dados — como EdgeMart ou sfdcRegister — faz referência ao conjunto de dados, é necessário remover a referência antes de remover o conjunto de dados. Por exemplo, para excluir o conjunto de dados “Oportunidades”, é necessário remover a transformação sfdcRegister do snippet de fluxo de dados mostrado abaixo.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para excluir um conjunto de dados:

- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

```
{
...
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
...}
```

Cuidado: Não é possível recuperar um conjunto de dados excluído.

1. Na página inicial ou do aplicativo, clique na guia **Conjuntos de dados**.
2. Passe o mouse sobre o conjunto de dados que deseja excluir e, em seguida, clique em **Editar**.
3. Clique em **Excluir Conjunto de dados**.
   Caso seja aplicável, o Wave Analytics mostra uma lista de todos os painéis e lenses que fazem referência ao conjunto de dados e aos quais você tem acesso para exibição. Após a exclusão do conjunto de dados, qualquer lens ou painel que faça referência ao conjunto de dados fica inutilizável.
4. Clique em **Excluir permanentemente** e confirme.

Aplicar segurança no nível da linha a um conjunto de dados

Segurança em nível de linha para conjuntos de dados

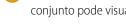
Se um usuário do Wave Analytics tem acesso a um conjunto de dados, ele tem acesso a todos os registros no conjunto, por padrão. No entanto, é possível implantar segurança em nível de linha em um conjunto de dados para restringir o acesso aos registros. Alguns registros podem conter dados confidenciais, que nem todos deveriam acessar.

Para implantar a segurança em nível de linha, defina um predicado para cada conjunto de dados no qual deseja restringir o acesso a registros. Um *predicado* é uma condição de filtro que define acesso em nível de linha aos registros de um conjunto de dados.

Quando um usuário envia uma consulta relacionada a um conjunto de dados que possui um predicado, o Wave Analytics verifica o predicado para determinar os registros aos quais o usuário tem acesso. Se o usuário não tem acesso a um registro, o Wave Analytics não o retorna.

O predicado é flexível e pode modelar diferentes tipos de políticas de segurança. Por exemplo, é possível criar predicados baseados em:

- Propriedade de registro. Permite que cada usuário visualize apenas os registros de que são proprietários.
- Visibilidade da gerência. Permite que cada usuário visualize registros de propriedade ou compartilhados por seus subordinados, com base na hierarquia de papéis.
- Colaboração de conta ou equipe. Permite que todos os membros de uma equipe, como uma equipe de oportunidades, visualizem os registros compartilhados com a equipe.
- Combinação de diferentes requisitos de segurança. Por exemplo, pode ser necessário definir um predicado com base na hierarquia de papéis do Salesforce, equipes e propriedade de registro.

O tipo de política de segurança implantada depende da maneira como você deseja restringir o acesso a registros no conjunto de dados.

Cuidado: Se a segurança em nível de linha não foi aplicada a um conjunto de dados, qualquer usuário que tenha acesso ao conjunto pode visualizar todos os registros no conjunto.

CONSULTE TAMBÉM:

Transformação sfdcRegister

Parâmetros sfdcRegister

Considerações ao definir um predicado para um conjunto de dados

Aplicar um predicado a um conjunto de dados é mais do que apenas definir a expressão do predicado. Também é preciso considerar como o predicado depende das informações no conjunto de dados e onde definir a expressão do predicado.

É possível criar expressões de predicado com base em informações no conjunto de dados. Por exemplo, para permitir que cada usuário exiba apenas os registros de conjunto de dados de sua propriedade, é possível criar um predicado com base em uma coluna de conjunto de dados que contenha o proprietário de cada registro. Se necessário, é possível adicionar outros dados exigidos pelo predicado em um conjunto de dados.

O local para definição do predicado varia.

- Para aplicar um predicado a um conjunto de dados criado a partir de um fluxo de dados, adicione o predicado ao campo **rowLevelSecurityFilter** da transformação Register. Na próxima vez que o fluxo de dados for executado, o Wave Analytics aplicará o predicado.
- Para aplicar um predicado a um conjunto de dados criado a partir de um arquivo de dados externo, defina o predicado no campo **rowLevelSecurityFilter** no arquivo de metadados associado ao arquivo de dados externo. O Wave Analytics aplica o predicado quando você carrega o arquivo de metadados e o arquivo de dados externo. Se o conjunto de dados já foi criado a partir de um arquivo de dados externos, é possível editar o conjunto de dados para aplicar ou alterar o predicado.

Exemplo de segurança em nível de linha com base em propriedade de registro

Vejamos um exemplo em que você cria um conjunto de dados com base em um arquivo CSV e, em seguida, implanta segurança em nível de linha com base na propriedade de registro. Neste exemplo, você criará um conjunto de dados contendo metas de vendas para proprietários de conta. Para restringir o acesso a cada registro no conjunto de dados, você criará uma política de segurança na qual cada usuário pode exibir apenas as metas de vendas das contas de sua propriedade. Para este processo são necessárias várias etapas, que são descritas nas seções a seguir.

 Nota: Embora este exemplo trate de aplicar um predicado a um conjunto de dados criado a partir de um arquivo CSV, o procedimento também pode ser aplicado a um conjunto criado a partir de dados do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

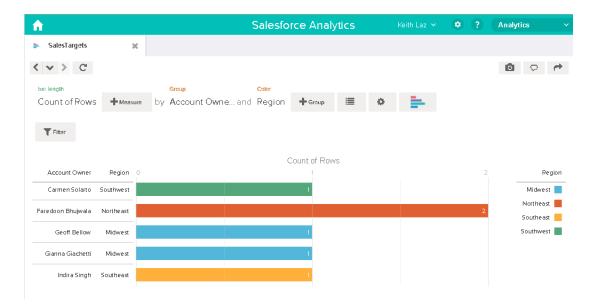
1. Determinação de quais dados incluir no conjunto de dados
   Primeiro, determine os dados que devem ser incluídos no conjunto. Neste exemplo, você criará um conjunto de dados Metas contendo todas as metas de vendas.
2. Determinação da segurança em nível de linha para o conjunto de dados
   Agora é a hora de pensar em segurança em nível de linha. Como você restringirá o acesso a cada registro neste conjunto de dados?
3. Adição do predicado ao arquivo de metadados
   No caso de um conjunto de dados criado a partir de um arquivo CSV, você pode especificar o predicado no arquivo de metadados associado ao arquivo CSV ou ao editar o conjunto de dados.
4. Criação do conjunto de dados
   Agora que você atualizou o arquivo de metadados com o predicado, é possível criar o conjunto de dados.
5. Teste da segurança em nível de linha no conjunto de dados
   É necessário se certificar de que o predicado seja aplicado adequadamente e cada usuário possa ver suas metas de vendas.

Determinação de quais dados incluir no conjunto de dados

Primeiro, determine os dados que devem ser incluídos no conjunto. Neste exemplo, você criará um conjunto de dados Metas contendo todas as metas de vendas.

As metas de vendas serão obtidas no arquivo CSV mostrado abaixo.

AccountOwner	Region	Destino	TargetDate
Tony Santos	Meio-oeste	10000	01/01/2011
Lucy Timmer	Nordeste	50000	01/01/2011
Lucy Timmer	Nordeste	0	12/01/2013
Bill Rolley	Meio-oeste	15000	01/01/2011
Keith Laz	Sudoeste	35000	01/01/2011
Lucy Timmer	Sudeste	40000	01/01/2011

Se fosse criado o conjunto de dados sem implementar a segurança em nível de linha, qualquer usuário com acesso ao conjunto poderia ver as metas de vendas de todos os proprietários de conta. Por exemplo, como mostrado abaixo, Keith poderia ver as metas de vendas de todos os proprietários de contas.

É necessário aplicar segurança em nível de linha para restringir o acesso a este conjunto de dados.

Determinação da segurança em nível de linha para o conjunto de dados

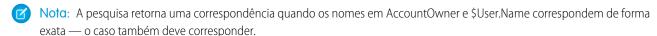
Agora é a hora de pensar em segurança em nível de linha. Como você restringirá o acesso a cada registro neste conjunto de dados?

Você decide implementar o seguinte predicado no conjunto de dados.

```
'AccountOwner' == "$User.Name"
```

Nota: Todos os exemplos de predicado neste documento realizam o escape das aspas duplas porque isso é obrigatório ao inserir o predicado na transformação Register ou no arquivo de metadados. Esse predicado implementa a segurança em nível de linha com base na propriedade de registro. Com base no predicado, o Wave Analytics retorna um registro de meta de vendas quando o usuário que envia a consulta no conjunto de dados é o proprietário da conta.

Vamos examinar mais detalhadamente a expressão do predicado:

- AccountOwner se refere à coluna do conjunto de dados que armazena o nome completo do proprietário da conta de cada meta de vendas.
- $User.Name se refere à coluna Nome do objeto Usuário que armazena o nome completo de cada usuário. O Wave Analytics realiza uma pesquisa para obter o nome completo do usuário que envia cada consulta.

Nota: A pesquisa retorna uma correspondência quando os nomes em AccountOwner e $User.Name correspondem de forma exata — o caso também deve corresponder.

Adição do predicado ao arquivo de metadados

No caso de um conjunto de dados criado a partir de um arquivo CSV, você pode especificar o predicado no arquivo de metadados associado ao arquivo CSV ou ao editar o conjunto de dados.

Você deve efetuar escape das aspas duplas em torno de valores de string ao inserir um predicado no arquivo de metadados.

Neste exemplo, você adiciona o predicado ao arquivo de metadados mostrado abaixo.

```
{
   "fileFormat": {
```

```
    "charsetName": "UTF-8",
    "fieldsDelimitedBy": ",",
    "fieldsEnclosedBy": "\"",
    "numberOfLinesToIgnore": 1 },
    "objects": [
       {
          "name": "Targets",
          "fullyQualifiedName": "Targets",
          "label": "Targets",
          "rowLevelSecurityFilter": "'AccountOwner' == \"$User.Name\"",
          "fields": [
       {
          "name": "AccountOwner",
          "fullyQualifiedName": "Targets.AccountOwner",
          "label": "Account Owner",
          "type": "Text"
       },
       {
          "name": "Region",
          "fullyQualifiedName": "Targets.Region",
          "label": "Region",
          "type": "Text"
       },
       {
          "name": "Target",
          "fullyQualifiedName": "Targets.Target",
          "label": "Target",
          "type": "Numeric",
          "precision": 16,
          "scale": 0,
          "defaultValue": "0",
          "format": null
       },
       {
          "name": "TargetDate",
          "fullyQualifiedName": "Targets.TargetDate",
          "label": "TargetDate",
          "description": "",
          "type": "Date",
          "format": "dd/MM/yy HH:mm:ss",
          "isSystemField": false,
          "fiscalMonthOffset": 0
       }
       ]
       }
    ]
}
```

Criação do conjunto de dados

Agora que você atualizou o arquivo de metadados com o predicado, é possível criar o conjunto de dados.

> **Cuidado:** Se quiser realizar as etapas nesta implementação de amostra, faça isso em um ambiente que não seja de produção. Certifique-se de que essas alterações não afetarão outros conjuntos de dados já criados.

Para criar o conjunto de dados, siga estas instruções.

1. No Wave Analytics, acesse a página inicial.
2. Clique em **Criar** > **Conjunto de dados**
3. Clique em **CSV**.

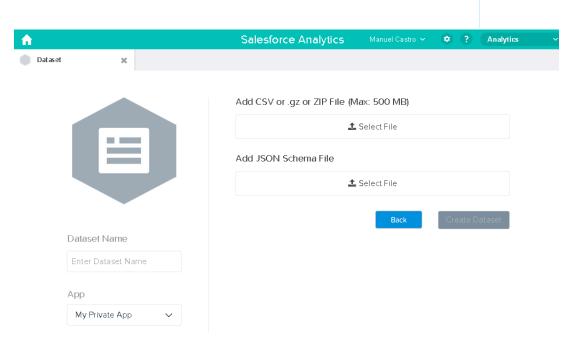
   A tela a seguir é exibida.

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para carregar um arquivo CSV e de metadados:

- "Carregar dados externos no Wave Analytics"

4. Selecione o arquivo CSV e o arquivo de metadados (esquema).
5. No campo **Nome do conjunto de dados**, digite “SalesTarget”.
6. Você também pode escolher outro aplicativo para armazenar o conjunto de dados.
7. Clique em **Criar conjunto de dados**.

   O Wave Analytics confirma que o carregamento foi bem-sucedido e cria um trabalho para criar o conjunto de dados. É possível exibir o conjunto de dados SalesTarget depois que o trabalho é concluído com êxito.

8. Para se certificar de que o trabalho foi concluído com êxito, realize as etapas a seguir:

a. Clique no ícone de engrenagem ( ) e, em seguida, selecione **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.

Por padrão, a exibição Trabalhos do monitor de dados aparece. Mostra os status dos trabalhos de fluxo de dados e de carregamento de dados externos.

b. Clique no botão Atualizar trabalhos ( ) para ver os status mais recentes dos trabalhos.

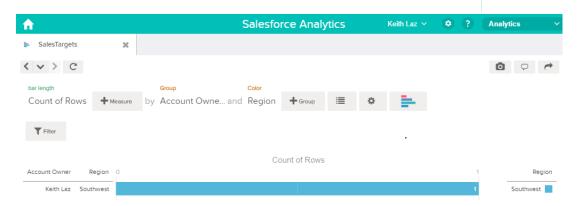
Teste da segurança em nível de linha no conjunto de dados

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

É necessário se certificar de que o predicado seja aplicado adequadamente e cada usuário possa ver suas metas de vendas.

1. Efetue login no Wave Analytics como Keith.
2. Abra o conjunto de dados SalesTargets.
   Observe que, como é mostrado na lens a seguir, Keith só pode ver sua meta de vendas.

Exemplo de segurança em nível de linha com base em equipes de oportunidades

Vejamos um exemplo em que você cria um conjunto de dados com base em dados do Salesforce e, em seguida, implanta segurança em nível de linha com base em uma equipe de oportunidades. Neste exemplo, será criado um conjunto de dados que contém apenas as oportunidades associadas a uma equipe de oportunidades. Para restringir o acesso a cada registro no conjunto de dados, será criada uma política de segurança na qual apenas membros da oportunidade poderão exibi-la. Para este processo são necessárias várias etapas, que são descritas nas seções a seguir.

NESTA SEÇÃO:

1. Determinação de quais dados incluir no conjunto de dados
   Primeiro, determine os dados que devem ser incluídos no conjunto. Por exemplo, você criará um conjunto de dados OppTeamMember que contém apenas as oportunidades associadas a uma equipe de oportunidades.
2. Projeto do fluxo de dados para carregar os dados
   Agora é a hora de ver como o fluxo de dados extrairá os dados do Salesforce e os carregará em um conjunto de dados. Para começar, você cria este design de alto nível do fluxo de dados.

3. Determinação da segurança em nível de linha para o conjunto de dados
   Agora é a hora de pensar em segurança em nível de linha. Como você restringirá o acesso a cada registro neste conjunto de dados?
4. Modificação do fluxo de dados com base na segurança em nível de linha
   Esse é o momento certo de adicionar o predicado no arquivo de definição de fluxo de dados.
5. Criação do conjunto de dados
   Agora que você tem o arquivo final de definição do fluxo de dados, pode criar o conjunto de dados.
6. Teste da segurança em nível de linha no conjunto de dados
   Você precisa verificar se o predicado foi aplicado corretamente e se cada usuário está visualizando as oportunidades apropriadas.

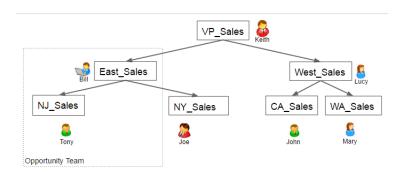
Determinação de quais dados incluir no conjunto de dados

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Primeiro, determine os dados que devem ser incluídos no conjunto. Por exemplo, você criará um conjunto de dados OppTeamMember que contém apenas as oportunidades associadas a uma equipe de oportunidades.

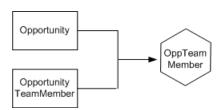
Você obterá as oportunidades por meio do objeto Oportunidade, e as equipes de oportunidades por meio do objeto OpportunityTeamMember. Ambos são objetos do Salesforce.

Neste exemplo, a sua organização do Salesforce tem a equipe de oportunidades e os usuários a seguir.

A sua organização também contém as seguintes oportunidades. A maioria delas é propriedade de Keith.

Action	Opportunity Name ↑	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
Edit | Del |	Acc - 1000 Widgets	Acc_salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
Edit | Del |	Acme - 1,200 Widgets	Acme	$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del |	Acme - 200 Widgets	Acme	$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
Edit | Del |	Acme - 600 Widgets	Acme	$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
Edit | Del |	ESales_01	East_Sales_acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
Edit | Del |	Global Media - 400 ...	Global Media	$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 1,...	salesforce.com	$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 2,...	salesforce.com	$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 50...	Global Media	$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 50...	Global Media	$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del |	West_Sales_01	West_Sales_Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

Acc - 1000 Widgets é a única oportunidade compartilhada por uma equipe de oportunidades. Bill é o Gerente de vendas dessa oportunidade. Tony é o proprietário da oportunidade.

Projeto do fluxo de dados para carregar os dados

Agora é a hora de ver como o fluxo de dados extrairá os dados do Salesforce e os carregará em um conjunto de dados. Para começar, você cria este design de alto nível do fluxo de dados.

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

O fluxo de dados extrairá os dados dos objetos Opportunity e OpportunityTeamMember, unirá os dados e, em seguida, os carregará no conjunto de dados OppTeamMember.

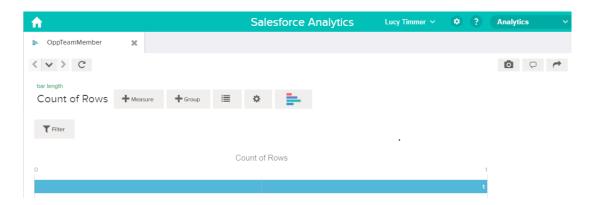
Agora vamos implementar o design em JSON, que é o formato do arquivo de definição do fluxo de dados. Um arquivo de definição de fluxo de dados contém transformações que extraem, transformam e carregam dados em um conjunto de dados.

Com base no design, você cria o JSON exibido abaixo.

```
{
   "Extract_OpportunityTeamMember": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityTeamMember",
         "fields": [
            { "name": "Name" },
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "UserId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_OpportunityTeamMember",
         "left_key": [
            "OpportunityId"
         ],
         "relationship": "TeamMember",
```

```
          "right": "Extract_Opportunity",
          "right_key": [
             "Id"
          ],
          "right_select": [
             "Name","Amount"
          ]
       }
    },
    "Register_Dataset": {
       "action": "sfdcRegister",
       "parameters": {
          "alias": "OppTeamMember",
          "name": "OppTeamMember",
          "source": "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
          "rowLevelSecurityFilter": ""
       }
    }
}
```

Se você executasse esse fluxo de dados, o Wave Analytics geraria um conjunto de dados sem segurança em nível de linha. Consequentemente, qualquer usuário que tenha acesso ao conjunto de dados pode exibir todas as oportunidades compartilhadas pela equipe de oportunidades.

Por exemplo, conforme é mostrado abaixo, Lucy poderia exibir a oportunidade que pertence a uma equipe de oportunidades da qual ela não é membro.

É necessário aplicar segurança em nível de linha para restringir o acesso a este conjunto de dados.

Determinação da segurança em nível de linha para o conjunto de dados

Agora é a hora de pensar em segurança em nível de linha. Como você restringirá o acesso a cada registro neste conjunto de dados?

Você decide implementar o seguinte predicado no conjunto de dados.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

```
'UserId' == "$User.Id"
```

Esse predicado compara a coluna UserId do conjunto de dados com o ID do usuário que está executando a consulta no conjunto. A coluna UserId do conjunto de dados contém o ID do membro da equipe associado a cada oportunidade. Para determinar o ID do usuário que está executando a consulta, o Wave Analytics pesquisa o ID do usuário que fez a consulta no objeto Usuário.

Em cada correspondência, o Wave Analytics retorna o registro ao usuário.

Modificação do fluxo de dados com base na segurança em nível de linha

Esse é o momento certo de adicionar o predicado no arquivo de definição de fluxo de dados.

Você adiciona o predicado à transformação Register que registra o conjunto de dados da forma mostrada a seguir.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

```
{
   "Extract_OpportunityTeamMember": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityTeamMember",
         "fields": [
            { "name": "Name" },
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "UserId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
```

```
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_OpportunityTeamMember",
         "left_key": [
            "OpportunityId"
         ],
         "relationship": "TeamMember",
         "right": "Extract_Opportunity",
         "right_key": [
            "Id"
         ],
         "right_select": [
            "Name","Amount"
         ]
      }
   },
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppTeamMember",
         "name": "OppTeamMember",
         "source": "105_Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
         "rowLevelSecurityFilter": "'UserId' == \"$User.Id\""
      }
   }
}
```

Criação do conjunto de dados

Agora que você tem o arquivo final de definição do fluxo de dados, pode criar o conjunto de dados.

Cuidado: Caso deseje realizar as etapas nesta implementação de amostra, verifique se você possui todos os objetos e campos necessários do Salesforce e trabalhe em um ambiente que não seja de produção. Certifique-se de que essas alterações não afetarão outros conjuntos de dados já criados. E sempre faça um backup do arquivo existente de definição do fluxo de dados antes de fazer alterações, pois não é possível recuperar versões antigas do arquivo.

Para criar o conjunto de dados, siga estas instruções.

1. No Wave Analytics, clique no ícone de engrenagem ( ) e selecione **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   A exibição Trabalhos do monitor de dados aparece por padrão.
2. Selecione **Exibição do fluxo de dados**.
3. Clique na lista de ações (1) do fluxo de dados e, em seguida, selecione **Download** para fazer download do arquivo existente de definição de fluxo de dados.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para baixar, carregar, executar e monitorar um fluxo de trabalho:

- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

4. Abra o arquivo de definição do fluxo de dados em um editor de JSON ou de texto.
5. Adicione o JSON determinado na etapa anterior.
6. Antes de salvar o arquivo de definição de fluxo de dados, use uma ferramenta de validação JSON para verificar se o JSON é válido.
   Ocorrerá um erro se você tentar carregar o arquivo de definição de fluxo de dados com JSON inválido. Ferramentas de validação de JSON estão disponíveis na internet.
7. Salve e feche o arquivo de definição do fluxo de dados.
8. Na exibição Fluxo de dados do monitor de dados, clique na lista de ações do fluxo de dados e, em seguida, selecione **Carregar**.
9. Selecione o arquivo de definição do fluxo de dados atualizado e clique em **Carregar**.
10. Na exibição Fluxo de dados do monitor de dados, clique na lista de ações do fluxo de dados e, em seguida, selecione **Executar** para executar o trabalho do fluxo de dados.
11. Clique no botão **Atualizar trabalhos** ( ) para ver o status mais recente do trabalho do fluxo de dados.
    Será possível exibir o conjunto de dados OppTeamMember depois que o trabalho de fluxo de dados for concluído com êxito.

Nota: Se você está adicionando um predicado para um conjunto de dados criado anteriormente, cada usuário deve efetuar logout e efetuar login novamente para que o predicado passe a valer.

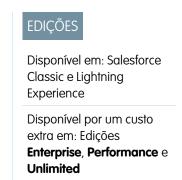
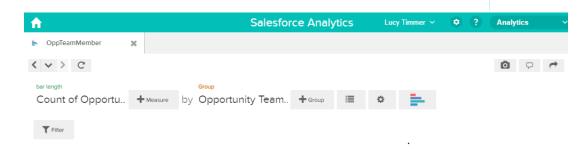
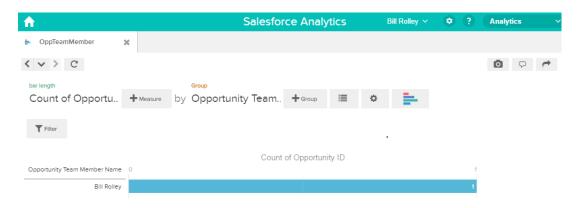
Teste da segurança em nível de linha no conjunto de dados

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Você precisa verificar se o predicado foi aplicado corretamente e se cada usuário está visualizando as oportunidades apropriadas.

1. Efetue login no Wave Analytics como Lucy.
2. Abra a oportunidade OppTeamMember.
   Observe que Lucy não vê mais a oportunidade associada à equipe de oportunidade, pois ela não faz parte da equipe.

3. Efetue logout e depois login como Bill.
   Bill vê a oportunidade compartilhada pela equipe de oportunidade da qual ele faz parte.

Exemplo de segurança em nível de linha com base em hierarquia de papéis e propriedade de registro

Vejamos um exemplo em que você cria um conjunto de dados com base em dados do Salesforce e, em seguida, implanta segurança em nível de linha com base na hierarquia de papéis e propriedade de registro do Salesforce. Neste exemplo, você criará um conjunto de dados contendo todas as oportunidades. Para restringir o acesso a cada registro no conjunto de dados, você criará uma política de segurança na qual cada usuário pode exibir apenas as oportunidades de sua propriedade ou de propriedade de seus subordinados, com base na hierarquia de papéis do Salesforce. Para este processo são necessárias várias etapas, que são descritas nas seções a seguir.

NESTA SEÇÃO:

1. Determinação de quais dados incluir no conjunto de dados

   Primeiro, determine os dados que devem ser incluídos no conjunto. Nesse exemplo, você criará o conjunto de dados OppRoles, que contém todas as oportunidades e também os detalhes do usuário sobre cada proprietário da oportunidade, como nome completo, divisão e cargo.

2. Projeto do fluxo de dados para carregar os dados

   Agora é a hora de ver como o fluxo de dados extrairá os dados e os carregará em um conjunto de dados. Para começar, você cria este design de alto nível do fluxo de dados.

3. Determinação da segurança em nível de linha para o conjunto de dados

   Agora é a hora de pensar em segurança em nível de linha. Como você restringirá o acesso a cada registro neste conjunto de dados?

4. Modificação do fluxo de dados com base na segurança em nível de linha

   Agora é hora de modificar o arquivo de definição de fluxo de dados para levar o predicado em consideração.

5. Criação do conjunto de dados

   Agora que você tem o arquivo final de definição do fluxo de dados, pode criar o conjunto de dados.

6. Teste da segurança em nível de linha no conjunto de dados

   Você precisa verificar se o predicado foi aplicado corretamente e se cada usuário está visualizando as oportunidades apropriadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Parâmetros flatten

Determinação de quais dados incluir no conjunto de dados

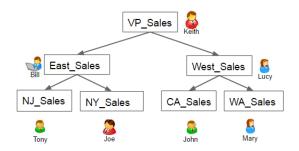
Primeiro, determine os dados que devem ser incluídos no conjunto. Nesse exemplo, você criará o conjunto de dados OppRoles, que contém todas as oportunidades e também os detalhes do usuário sobre cada proprietário da oportunidade, como nome completo, divisão e cargo.

Você obterá oportunidades a partir do objeto Oportunidade e detalhes do usuário a partir do objeto Usuário. Ambos são objetos no Salesforce.

Nesse exemplo, a sua organização do Salesforce tem a hierarquia de papéis e os usuários a seguir.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Além disso, a sua organização contém as oportunidades a seguir. A maioria delas é propriedade de Keith.

All Opportunities | Edit | Delete | Create New View | List | Feed

New Opportunity | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R | S | T | U | V | W | X | Y | Z | Other | All

Action	Opportunity Name ↑	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
Edit | Del	Acc - 1000 Widgets	Acc_salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
Edit | Del	Acme - 1,200 Widgets	Acme	$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	Acme - 200 Widgets	Acme	$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
Edit | Del	Acme - 600 Widgets	Acme	$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
Edit | Del	ESales_01	East_Sales_acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
Edit | Del	Global Media - 400 ...	Global Media	$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 1,...	salesforce.com	$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 2,...	salesforce.com	$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	West_Sales_01	West_Sales_Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

Projeto do fluxo de dados para carregar os dados

Agora é a hora de ver como o fluxo de dados extrairá os dados e os carregará em um conjunto de dados. Para começar, você cria este design de alto nível do fluxo de dados.

O fluxo de dados extrairá os dados dos objetos Oportunidade e Usuário, unirá os dados e, em seguida, os carregará no conjunto de dados OppRoles.

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

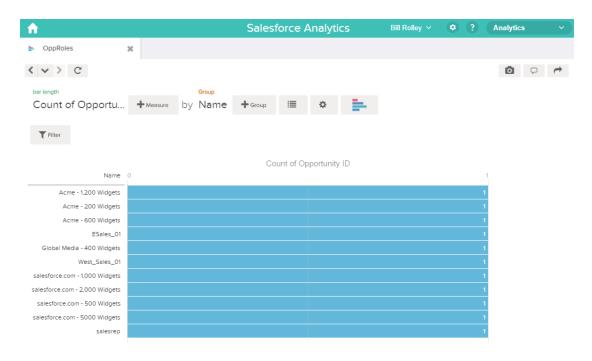
Agora vamos implementar o design em JSON, que é o formato do arquivo de definição do fluxo de dados. Um arquivo de definição de fluxo de dados contém transformações que extraem, transformam e carregam dados em um conjunto de dados.

Com base no design, você cria o JSON exibido abaixo.

```
{
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
```

```
      "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
        ]
      }
   },
   "Extract_User": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
      "object": "User",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Username" },
         { "name": "LastName" },
         { "name": "FirstName" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "CompanyName" },
         { "name": "Division" },
         { "name": "Department" },
         { "name": "Title" },
         { "name": "Alias" },
         { "name": "CommunityNickname" },
         { "name": "UserType" },
         { "name": "UserRoleId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_Opportunity_User": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunity",
         "left_key": [
            "OwnerId"
         ],
         "right": "Extract_User",
         "relationship": "Owner",
         "right_select": [
            "Name"
         ],
         "right_key": [
            "Id"
         ]
      }
   },
   "Register": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppRoles",
```

```
            "name": "OppRoles",
            "source": "Augment_Opportunity_User",
            "rowLevelSecurityFilter": ""
        }
    }
}
```

Se você executasse esse fluxo de dados, o Wave Analytics geraria um conjunto de dados sem segurança em nível de linha. Consequentemente, qualquer usuário que tenha acesso ao conjunto de dados pode exibir todas as oportunidades. Por exemplo, como se mostra a seguir, Bill poderia exibir todas as oportunidades, inclusive as que são propriedade de Keith, seu gerente.

É necessário aplicar segurança em nível de linha para restringir o acesso a este conjunto de dados.

Determinação da segurança em nível de linha para o conjunto de dados

Agora é a hora de pensar em segurança em nível de linha. Como você restringirá o acesso a cada registro neste conjunto de dados?

Você decide implementar o seguinte predicado no conjunto de dados.

```
'ParentRoleIDs' == "$User.UserRoleId" || 'OwnerId' == "$User.Id"
```

Nota: O conjunto de dados atual não contém lógica para criar uma coluna de conjunto de dados chamada "ParentRoleIDs". ParentRoleIDs é um espaço reservado para o nome de uma coluna que conterá essas informações. Na próxima etapa, você modificará o fluxo de dados para adicionar essa coluna ao conjunto de dados. O nome dessa coluna mudará com base na configuração do fluxo de dados.

Com base no predicado, o Wave Analytics retorna um registro de oportunidade se:

- O usuário que envia a consulta é pai do proprietário da oportunidade, com base na hierarquia de papéis do Salesforce. O Wave Analytics determina isso com base nos IDs de papel e na hierarquia de papéis.
- Ou o usuário que envia a consulta no conjunto de dados é o proprietário da oportunidade.

Vamos examinar as duas partes desse predicado.

Parte do predicado	Descrição
'ParentRoleIDs' == "$User.UserRoleId"	• ParentRoleIDs faz referência a uma coluna do conjunto de dados que contém uma lista separada por vírgulas de IDs de papel de todos os usuários acima do proprietário da oportunidade, com base na hierarquia de papéis. Você criará essa coluna do conjunto de dados na próxima seção. • $User.UserRoleId faz referência à coluna UserRoleId do usuário User. O Wave Analytics procura o ID de papel do usuário que envia a consulta do objeto Usuário.
'OwnerId' == "$User.Id"	• OwnerId faz referência à coluna do conjunto de dados que contém o ID de usuário do proprietário de cada oportunidade. • $User.Id faz referência à coluna Id do objeto Usuário. O Wave Analytics procura o ID do usuário que envia a consulta do objeto Usuário.

Modificação do fluxo de dados com base na segurança em nível de linha

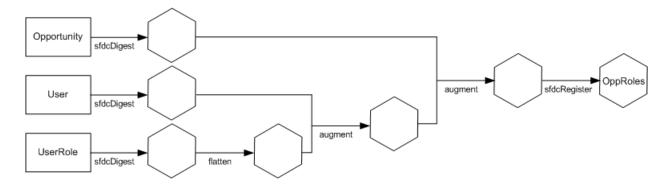
Agora é hora de modificar o arquivo de definição de fluxo de dados para levar o predicado em consideração.

Neste cenário, é preciso alterar o fluxo de dados de acordo com o predicado.

- Adicione ao conjunto de dados uma coluna que armazena uma lista separada por vírgulas dos IDs de papel de todos os pais de cada proprietário de oportunidade. Quando definiu o predicado na etapa anterior, você chamou essa coluna temporariamente de "ParentRoleIDs". Para adicionar a coluna, reprojete o fluxo de dados como mostra o diagrama a seguir:

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

O novo design de fluxo de dados contém as seguintes mudanças:

- Extrai os IDs de papel do objeto UserRole.
- Usa a transformação Flatten para gerar uma coluna que armazena uma lista separada por vírgulas dos IDs de papel de todos os pais de cada usuário. Quando determinou o predicado na etapa anterior, você chamou essa coluna temporariamente de "ParentRoleIDs".
- Estabeleça um link da nova coluna com o conjunto de dados OppRoles.

- Adicione o predicado à transformação Registro que registra o conjunto de dados OppRoles.

Você modifica o fluxo de dados como mostrado abaixo.

```
{
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_User": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "User",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Username" },
            { "name": "LastName" },
            { "name": "FirstName" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "CompanyName" },
            { "name": "Division" },
            { "name": "Department" },
            { "name": "Title" },
            { "name": "Alias" },
```

```
          { "name": "CommunityNickname" },
          { "name": "UserType" },
          { "name": "UserRoleId" }
        ]
      }
    },
    "Extract_UserRole": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
        "object": "UserRole",
        "fields": [
          { "name": "Id" },
          { "name": "ParentRoleId" },
          { "name": "RollupDescription" },
          { "name": "OpportunityAccessForAccountOwner" },
          { "name": "CaseAccessForAccountOwner" },
          { "name": "ContactAccessForAccountOwner" },
          { "name": "ForecastUserId" },
          { "name": "MayForecastManagerShare" },
          { "name": "LastModifiedDate" },
          { "name": "LastModifiedById" },
          { "name": "SystemModstamp" },
          { "name": "DeveloperName" },
          { "name": "PortalAccountId" },
          { "name": "PortalType" },
          { "name": "PortalAccountOwnerId" }
        ]
      }
    },
    "Flatten_UserRole": {
      "action": "flatten",
      "parameters": {
        "multi_field": "Roles",
        "parent_field": "ParentRoleId",
        "path_field": "RolePath",
        "self_field": "Id",
        "source": "Extract_UserRole"
      }
    },
    "Augment_User_FlattenUserRole": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
        "left": "Extract_User",
        "left_key": [
          "UserRoleId"
        ],
        "relationship": "Role",
        "right": "Flatten_UserRole",
        "right_key": [
          "Id"
        ],
        "right_select": [
          "Roles",
          "RolePath"
```

```
         ]
      }
   },
   "Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunity",
         "left_key": [
            "OwnerId"
         ],
         "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
         "relationship": "Owner",
         "right_select": [
            "Name",
            "Role.Roles",
            "Role.RolePath"
         ],
         "right_key": [
            "Id"
         ]
      }
   },
   "Register": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppRoles",
         "name": "OppRoles",
         "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
        "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
 == \"$User.Id\""
      }
   }
}
```

Nota: Neste exemplo, o conjunto de dados possui as colunas Owner.Role.Roles e OwnerId. Um usuário pode exibir os valores dessas colunas referentes a cada registro ao qual ele tem acesso.

Criação do conjunto de dados

Agora que você tem o arquivo final de definição do fluxo de dados, pode criar o conjunto de dados.

Cuidado: Caso deseje realizar as etapas nesta implementação de amostra, verifique se você possui todos os objetos e campos necessários do Salesforce e trabalhe em um ambiente que não seja de produção. Certifique-se de que essas alterações não afetarão outros conjuntos de dados já criados. E sempre faça um backup do arquivo existente de definição do fluxo de dados antes de fazer alterações, pois não é possível recuperar versões antigas do arquivo.

Para criar o conjunto de dados, siga estas instruções.

1. No Wave Analytics, clique no ícone de engrenagem ( ) e selecione **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   A exibição Trabalhos do monitor de dados aparece por padrão.
2. Selecione **Exibição do fluxo de dados**.
3. Clique na lista de ações (1) do fluxo de dados e, em seguida, selecione **Download** para fazer download do arquivo existente de definição de fluxo de dados.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para baixar, carregar, executar e monitorar um fluxo de trabalho:
- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

4. Abra o arquivo de definição do fluxo de dados em um editor de JSON ou de texto.
5. Adicione o JSON determinado na etapa anterior.
6. Antes de salvar o arquivo de definição de fluxo de dados, use uma ferramenta de validação JSON para verificar se o JSON é válido.
   Ocorrerá um erro se você tentar carregar o arquivo de definição de fluxo de dados com JSON inválido. Ferramentas de validação de JSON estão disponíveis na internet.
7. Salve e feche o arquivo de definição do fluxo de dados.
8. Na exibição Fluxo de dados do monitor de dados, clique na lista de ações do fluxo de dados e, em seguida, selecione **Carregar**.
9. Selecione o arquivo de definição do fluxo de dados atualizado e clique em **Carregar**.
10. Na exibição Fluxo de dados do monitor de dados, clique na lista de ações do fluxo de dados e, em seguida, selecione **Executar** para executar o trabalho do fluxo de dados.
11. Clique no botão **Atualizar trabalhos** ( ) para ver o status mais recente do trabalho do fluxo de dados.
    Será possível exibir o conjunto de dados OppRoles depois que o trabalho de fluxo de dados for concluído com êxito.

Nota: Se você está adicionando um predicado para um conjunto de dados criado anteriormente, cada usuário deve efetuar logout e efetuar login novamente para que o predicado passe a valer.

Teste da segurança em nível de linha no conjunto de dados

Você precisa verificar se o predicado foi aplicado corretamente e se cada usuário está visualizando as oportunidades apropriadas.

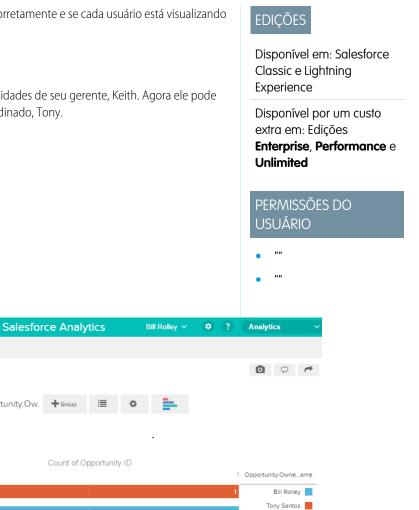
EDIÇÕES

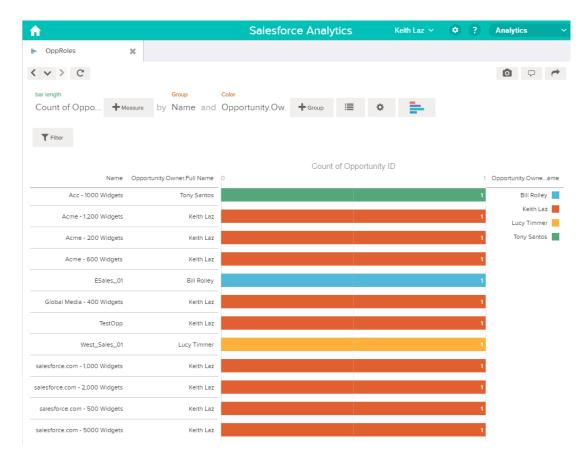
Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

- ""
- ""

1. Efetue login no Wave Analytics como Bill.
2. Abra a oportunidade OppRoles.
   Observe que Bill não pode mais ver as oportunidades de seu gerente, Keith. Agora ele pode ver apenas sua oportunidade e a de seu subordinado, Tony.

3. Efetue logout e depois login como Keith.

   Como era de se esperar, Keith ainda pode ver todas as oportunidades.

Sintaxe da expressão de predicado

É necessário usar sintaxe válida ao definir a expressão de predicado.

A expressão de predicado deve ter a seguinte sintaxe:

```
<coluna de conjunto de dados> <operador> <valor>
```

Por exemplo, é possível definir a seguinte expressão de predicado para um conjunto de dados:

```
'UserId' == "$User.Id"
```

É possível criar expressões de predicado mais complexas, como:

```
(‘Expected_Revenue’ > 4000 || ‘Stage Name’ == "Closed Won") && ‘isDeleted’ != "False"
```

Considere os seguintes requisitos para a expressão de predicado:

- A expressão diferencia entre maiúsculas e minúsculas.
- A expressão não pode passar de 1.000 caracteres.
- Deve haver ao menos um espaço entre a coluna do conjunto de dados e o operador, entre o operador e o valor, e antes e depois de operadores lógicos. Esta expressão não é válida: `‘Revenue’>100`. Ela deve ter espaços assim: `‘Revenue’ > 100`.

Se você tentar aplicar um predicado que não é válido a um conjunto de dados, uma mensagem de erro aparecerá quando algum usuário tentar consultar o conjunto de dados.

NESTA SEÇÃO:

Colunas de conjuntos de dados em uma expressão de predicado

Você inclui ao menos uma coluna de conjunto de dados como parte da expressão de predicado.

Considere os seguintes requisitos para colunas de conjuntos de dados em uma expressão de predicado:

- Os nomes de colunas diferenciam maiúsculas de minúsculas.
- É necessário colocar os nomes de colunas entre aspas únicas ('). Por exemplo, `'Region' == "South"`

  Nota: Um conjunto de caracteres em aspas duplas é tratado como uma string, não um nome de coluna.

- É necessário escapar aspas únicas em nomes de coluna. Por exemplo, `'Team\'s Name' == "West Region Accounts"`

Valores em uma expressão de predicado

O valor na expressão de predicado pode ser um literal de string ou um literal numérico. Também pode ser um valor de campo do objeto Usuário no Salesforce.

Considere os seguintes requisitos de cada tipo de valor.

Tipo de valor	Requisitos	Exemplos de expressão de predicado
literal de string	Coloque aspas duplas ao redor e escape as aspas.	• `'Owner' == "Amber"` • `'Stage Name' == "Closed Won"`

Tipo de valor	Requisitos	Exemplos de expressão de predicado
literal numérico	Pode ser do tipo de dados flutuante ou longo. Não coloque entre aspas.	• `'Expected_Revenue' >= 2000.00` • `'NetLoss' < -10000`
valor do campo	Ao fazer referência a um campo do objeto Usuário, use a sintaxe $User.[field]. Use o nome de API do campo. É possível especificar campos padrão ou personalizados. Ao definir um predicado para um conjunto de dados, é necessário ter acesso de leitura para todos os campos do objeto Usuário usados para criar a expressão do predicado. No entanto, quando um usuário consulta um conjunto de dados que possui um predicado baseado no objeto Usuário, o Wave Analytics usa as permissões de acesso do usuário de segurança de Insights para avaliar a expressão do predicado com base no objeto Usuário. **Nota:** Por padrão, o Usuário de segurança não possui permissão para acessar campos personalizados do objeto Usuário. Para permitir que o Usuário de segurança leia um campo, defina a segurança em nível de campo referente ao campo no perfil do Usuário de segurança.	• `'Owner.Role' == "$User.UserRoleId"` • `'GroupID' == "$User.UserGroupId__c"`

Sequências de escape

Use uma barra invertida (\) para escapar os caracteres em nomes de coluna e valores de string em uma expressão de predicado.

Use a sequência de escape \' para escapar uma aspa única no nome de uma coluna. Por exemplo:

```
'Team\'s Name' == "West Region Accounts"
```

Use as sequências de escape a seguir para caracteres especiais em valores de string.

Sequência	Significado
\b	Um caractere de retorno (backspace)
\n	Nova linha

Sequência	Significado
\r	Retorno de carro
\t	Tab
\Z	CTRL+Z (ASCII 26)
\"	Um caractere de aspas duplas
\\	Um caractere de barra invertida
\0	Um caractere ASCII nulo

Suporte a conjunto de caracteres

O Wave Analytics permite o uso de caracteres UTF-8 em nomes de colunas de conjuntos de dados e valores em uma expressão de predicado. O Wave Analytics substitui caracteres que não são UTF-8 com o símbolo UTF-8 ([illegible]). Se o Wave Analytics tiver que substituir um caractere que não é UTF-8 em uma expressão de predicado, os resultados das consultas dos usuários poderão ser inesperados.

Caracteres especiais

Alguns caracteres possuem um significado especial no Wave Analytics.

Caractere	Nome	Descrição
"	Aspa única	Delimita um nome de coluna de conjunto de dados em uma expressão de predicado. Exemplo de expressão de predicado: `'Expected_Revenue' >= 2000.00`
"	Aspas duplas	Delimita um valor de string ou de campo em uma expressão de predicado. Exemplo de expressão de predicado: `'OpportunityOwner' == "Michael Vesti"`
( )	Parênteses	Aplica a ordem em que a expressão de predicado será avaliada. Exemplo de expressão de predicado: `('Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won") && 'isDeleted' != "False"`
$	Cifrão	Identifica o objeto Usuário do Salesforce em uma expressão de predicado.

Caractere	Nome	Descrição
		Exemplo de expressão de predicado: `'Owner.Role' == "$User.UserRoleId"`
.	Ponto final	Separa o nome do objeto e o nome do campo em uma expressão de predicado. Exemplo de expressão de predicado: `'Owner' == "$User.UserId"`

Operadores

Você pode usar operadores de comparação e lógicos em expressões de predicado.

NESTA SEÇÃO:

Operadores de comparação

Os operadores de comparação retornam verdadeiro ou falso.

O Wave Analytics oferece suporte aos seguintes operadores de comparação.

Operador	Nome	Descrição
==	Igual a	Verdadeiro se os operandos são iguais. As comparações de string que usam o operador igual a fazem distinção entre maiúsculas e minúsculas. Você também pode usar esse operador para campos com vários valores. A expressão será verdadeira se ao menos um valor corresponder. Exemplo de expressão de predicado: `'Stage Name' == "Closed Won"`
!=	Não igual a	Verdadeiro se os operandos não são iguais. As comparações de strings que usam o operador não igual a fazem distinção entre maiúsculas e minúsculas. Exemplo de expressão de predicado:

Operador	Nome	Descrição
		`'isDeleted' != "False"`
<	Inferior a	Verdadeiro se o operando esquerdo é menor que o direito. Exemplo de expressão de predicado: `'Revenue' < 100`
<=	Inferior ou igual	Verdadeiro se o operando esquerdo é menor que ou igual ao direito.
>	Maior que	Verdadeiro se o operando esquerdo é maior que o direito.
>=	Superior ou igual	Verdadeiro se o operando esquerdo é maior que ou igual ao direito.

É possível usar os operadores <, <=, > e >= apenas com colunas de medição.

Operadores lógicos

Operadores lógicos retornam verdadeiro ou falso.

O Wave Analytics oferece suporte aos seguintes operadores lógicos.

Operador	Nome	Descrição
&&	E lógico	Verdadeiro se os dois operandos forem verdadeiros. Exemplo de expressão de predicado: 'Stage Name' == "Closed Won" && 'isDeleted' != "False"
||	OU lógico	Verdadeiro se um dos operandos for verdadeiro. Exemplo de expressão de predicado: 'Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won"

Amostras de expressão de predicado

Analise as amostras para ver como estruturar uma expressão de predicado.

As amostras são baseadas no seguinte conjunto de dados de Oportunidade.

Oportunidade	Expected_Rev	Proprietário	OwnerRoleID	Stage_Name	IsDeleted
OppA	2000,00	Bill	20	Em prospecção	Verdadeiro
OppB	3000,00	Joe	22	Fechado e ganho	Falso
OppC	1000,00	可爱的花	36	Fechado e ganho	Falso
OppD	5000,00	O'Fallon	18	Em prospecção	Verdadeiro
OppE		Joe	22	Fechado e ganho	Verdadeiro

Vejamos alguns exemplos para entender como estruturar uma expressão de predicado.

Expressão de predicado	Detalhes
`'OwnerRoleID' == "$User.UserRoleId"`	Verifica os valores de coluna no objeto Usuário.
`'Expected_Rev' > 1000 && 'Expected_Rev' <= 3000`	
`'Owner' = "Joe" || 'Owner' = "Bill"`	
`('Expected_Rev' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won") && 'isDeleted' != "False"`	Os parênteses especificam a ordem das operações.
`'Stage Name' == "Closed Won" && 'Expected_Rev' > 70000`	
`'Owner' == "可爱的花"`	A string contém caracteres Unicode.
`'Owner' == "O\'Fallon"`	A aspa única em uma string exige um caractere de escape.
`'Stage Name' == ""`	Verifica se há uma string vazia.

Conjuntos de dados

Um conjunto de dados é uma coleção de dados relacionados armazenados de forma não normalizada, porém altamente compactada. Há várias formas de criar conjuntos de dados. Também é possível editar conjuntos de dados após a criação deles.

Dica: Para garantir que você não atinja o limite (250 milhões) referente ao número máximo de linhas em todos os conjuntos de dados registrados, exclua conjuntos de dados não utilizados.

CONSULTE TAMBÉM:

Criação de um conjunto de dados com dados externos

Edição de um conjunto de dados

Excluir um conjunto de dados

Início, interrupção e reagendamento de trabalhos de fluxo de dados

O trabalho de fluxo de dados é executado diariamente. É possível reagendar o horário de execução do trabalho. Caso não queira esperar pela execução agendada, é possível iniciar um trabalho para carregar os dados imediatamente. Além disso, você pode interromper um trabalho.

Nota: Não é possível executar mais de uma instância de um fluxo de dados por vez.

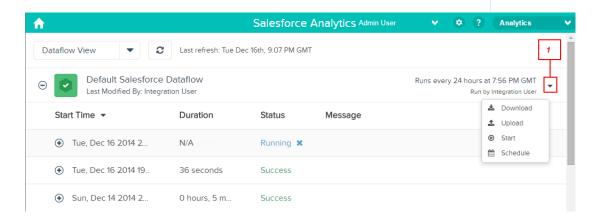
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar o monitor de dados:

- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics" ou "Gerenciar o Wave Analytics"

Para iniciar uma tarefa de fluxo de dados:

- Editar fluxos de dados do Wave Analytics

1. No Wave Analytics, clique no ícone de engrenagem ( ) e, em seguida, em **Monitor de dados** para abrir o monitor de dados.
   O monitor de dados tem duas exibições: Exibição Fluxo de dados e exibição Trabalho. A exibição Fluxo de dados aparece por padrão.
2. Para executar tarefas no fluxo de dados, clique na lista de ações (1) referente ao fluxo de dados.

A lista de ações exibe as seguintes opções: **Download**, **Upload**, **Iniciar** e **Agendar**.

3. Clique em **Iniciar** na lista de ações para executar o trabalho de fluxo de dados agora.
   O trabalho de fluxo de dados é adicionado à fila de trabalhos. O botão **Iniciar** fica esmaecido enquanto o trabalho de fluxo de dados está em execução.
4. Para interromper um trabalho de fluxo de dados em execução, clique em ao lado do status do trabalho.
   Se você clicar em **Iniciar** para reiniciar um fluxo de dados interrompido, o trabalho começa de novo. O trabalho de fluxo de dados não continua do ponto em que foi parado.
5. Clique em **Agendar** na lista de ações para alterar o horário de execução do fluxo de dados.

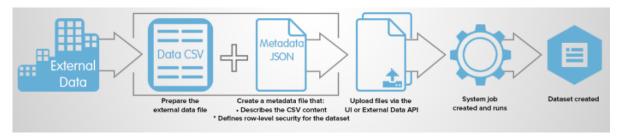
Monitor de dados

O monitor de dados oferece opções para gerenciar trabalhos.

CONSULTE TAMBÉM:

Início do fluxo de dados
Reagendamento do fluxo de dados
Monitorar um trabalho do fluxo de dados
Monitorar um carregamento de dados externos

Dados externos

É possível integrar dados externos ao Wave Analytics para disponibilizá-los para consultas a partir do explorador e do designer.

A API de dados externos permite carregar arquivos de dados externos no Wave Analytics. A API de dados externos pode carregar arquivos .csv e você também pode especificar a estrutura dos dados definindo os metadados no formato JSON.

A API de dados externos está disponível na API versão 31 e posteriores.

Os passos gerais para carregar dados externos usando a API são:

1. Prepare os dados no formato CSV crie um arquivo de metadados para especificar a estrutura dos dados.
2. Conecte-se programaticamente à sua organização do Salesforce.
3. Configure o carregamento inserindo uma linha no objeto InsightsExternalData e defina valores de entrada, como o nome do conjunto de dados, o formato dos dados e a operação a ser executada nos dados.
4. Divida os seus dados em partes de 10 MB e carregue essas partes em objetos InsightsExternalDataPart.
5. Inicie o carregamento atualizando o campo `Action` no objeto InsightsExternalData.
6. Monitore o objeto InsightsExternalData à procura de atualizações de status e verifique se o carregamento dos dados teve êxito.

Explore e compartilhe dados

Como analisar um painel do Salesforce Wave Analytics

Um painel não se destina somente à leitura. Ele se destina a continuar uma conversa com base em um conjunto de dados (ou mais) que é importante para a empresa. Não se limite a olhar para as imagens; use as ferramentas do painel para se aprofundar nos dados importantes para você. Vá em frente, dê uns cliques e explore!

Você lê um painel do Salesforce Wave Analytics interativamente, clicando nos elementos exibidos. Cada elemento é a imagem de uma consulta de banco de dados ativa e filtrada.

Seletores
O seletor é uma lista suspensa que permite filtrar até chegar a um valor específico que é importante para você. Os seletores frequentemente estão vinculados uns aos outros em sequência, para que você possa se aprofundar progressivamente. Por exemplo, é possível usar um seletor para examinar as vendas de um produto e, em seguida, usar o seletor seguinte para filtrar as vendas por região e, em seguida, usar o próximo seletor para filtrar vendas por conta.

Gráficos
Uma ampla variedade de gráficos mostra os dados de diversos ângulos. Várias partes dos gráficos são interativas. Por exemplo, você pode clicar em uma barra em um gráfico de barras e ver o que acontece. Clicar na barra filtrou a consulta que o gráfico de barras representa. Sua revisão alterou outros valores do gráfico, valores de outros gráficos e exibições de números.

Números
Um único número pode ser a melhor forma de representar algumas informações. Alguns elementos numéricos podem ser afetados pelas ações de filtragem que você realiza em gráficos ou seletores. Por exemplo, em um gráfico de barras que mostra pipelines de vendedores individuais, clicar em uma barra específica pode fazer com que um elemento numérico mude para refletir o valor da barra específica em vez do valor total.

Intervalos
O elemento de intervalo é um elemento controlador para filtrar outros elementos no painel. Por exemplo, é possível definir os controles deslizantes máximo e mínimo para que o painel mostre apenas os valores dentro de um intervalo específico. Observe as mudanças nos gráficos e números na página quando os controles deslizantes são definidos.

Explorar e visualizar seus dados

Às vezes, ao analisar uma quantidade enorme de dados de negócios, você sabe exatamente o que está procurando. Outras vezes você não sabe, mas reconhece quando vê. O Salesforce Wave Analytics é uma maneira rápida e fluida de descobrir histórias atraentes nos dados e criar o visual certo para contar a história.

Depois que seus dados forem carregados, explore-os livremente. Aprofunde-se nos dados usando exibições interativas. Descubra informações inesperadas, que podem transformar sua empresa. Depois, deixe o Wave Analytics produzir gráficos dinâmicos, com visual arrojado e muito expressivos.

NESTA SEÇÃO:

1. Exploração e exibição interativas de dados
   A exploração de dados é um processo iterativo. Normalmente, envolve estas etapas: exibir, explorar, refinar, salvar e compartilhar.
2. Como se orientar no Wave Analytics
   Para acessar o Wave Analytics, abra o menu do aplicativo Force.com no cabeçalho do Salesforce e clique em **Wave Analytics**.
3. Coleções de dados no Wave Analytics
   Vários tipos de coleções de dados estão disponíveis a partir da página inicial. Conjuntos de dados, lenses, painéis e aplicativos representam níveis de refinamento de dados — desde dados brutos carregados dos seus sistemas de origem até exibições altamente supervisionadas e empacotadas dos dados.
4. Conceitos de exploração de dados
   Conforme você aprende a explorar e visualizar os dados, é conveniente revisar conceitos importantes, como visualização, medida e dimensão.
5. Como explorar seus dados
   Veja as informações inesperadas que podem surgir quando você explora e visualiza os dados, usando ferramentas do explorador.

6. Clonar uma visualização

   Construa com base em uma visualização clonando-a em uma nova guia na qual você pode continuar a explorar enquanto salva a original em sua própria guia.

7. Como salvar uma visualização

   Salve a sua visualização como uma lens.

8. Compartilhamento de uma visualização

   Compartilhe uma visualização com os colegas publicando no Chatter, obtendo seu URL exclusivo ou fazendo download de sua captura de tela. Uma publicação do Chatter fornece uma imagem e um link para o ativo — lens, painel ou aplicativo — no Wave Analytics. Os colegas com o link e o acesso para o ativo podem detalhar e explorar as informações apresentadas. Para compartilhar sem dar acesso ao ativo, use a opção de captura de tela.

9. Exportação de uma visualização como uma imagem

   Exporte a visualização atual para poder salvá-la como um arquivo de imagem.

Exploração e exibição interativas de dados

A exploração de dados é um processo iterativo. Normalmente, envolve estas etapas: exibir, explorar, refinar, salvar e compartilhar.

- Exibir – Exibir o conjunto de dados.
- Explorar – Conhecer os limites e a forma dos dados. Explorar diferentes exibições, aumentar e diminuir o zoom e ver o resultado de diferentes opções de gráficos.
- Refinar – Limitar a exibição aos dados mais importantes. Decidir o nível de detalhe e categorização que será mais fácil para seus colegas entenderem. Escolher a visualização de gráfico mais apropriada.
- Salvar – Salvar seu trabalho.
- Compartilhar – Compartilhar sua exibição com outras pessoas. Para criar uma apresentação mais bem empacotada, use a exibição para criar um painel.

Como se orientar no Wave Analytics

Para acessar o Wave Analytics, abra o menu do aplicativo Force.com no cabeçalho do Salesforce e clique em **Wave Analytics**.

EDIÇÕES

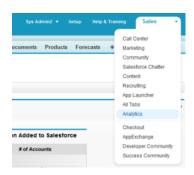
Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar o Wave Analytics:

- "Usar o Wave Analytics"

1. Abra o Wave Analytics.

A página inicial é sua base para explorar todo o conteúdo ao qual você tem acesso.

Coleções de dados no Wave Analytics

Vários tipos de coleções de dados estão disponíveis a partir da página inicial. Conjuntos de dados, lenses, painéis e aplicativos representam níveis de refinamento de dados — desde dados brutos carregados dos seus sistemas de origem até exibições altamente supervisionadas e empacotadas dos dados.

- Um *conjunto de dados* contém um conjunto de dados de origem, especialmente formatados e otimizados para a exploração interativa.
- A *lens* é uma exibição específica dos dados do conjunto de dados. É na lens que você realiza a análise exploratória e a visualização.
- O *painel* é um conjunto supervisionado de gráficos, métricas e tabelas com base nos dados de uma lens ou mais.
- Um *aplicativo* contém painéis, lenses e conjuntos de dados em qualquer combinação que faça sentido para compartilhar suas análises de dados com os colegas. Aplicativos são como pastas: Eles permitem que os usuários organizem seus projetos de dados — privados e públicos — e controlem o compartilhamento.

Conceitos de exploração de dados

Conforme você aprende a explorar e visualizar os dados, é conveniente revisar conceitos importantes, como visualização, medida e dimensão.

A *visualização* geralmente é um diagrama ou gráfico, como um gráfico de barras, gráfico de anel, linha do tempo ou mapa de calor. Também pode ser constituída por dados na forma tabular, como uma tabela de comparação ou tabela dinâmica. Todas as visualizações tem uma consulta subjacente. É dessa forma que o Wave Analytics recupera informações dos dados de origem.

Uma *medida* é um valor quantitativo, como receita e taxa de câmbio. É possível realizar operações matemáticas em medidas; por exemplo: calcular a receita total e a taxa de câmbio mínima. Medidas possuem nomes (receita) e valores ($1.000.000). Quando estiver exibindo uma visualização de gráfico no Wave Analytics, é importante se lembrar de que:

- O gráfico mostra uma fatia dos dados com base no número ou no valor de algo ou mostra dados em tabela.
- Uma medida normalmente é *agregada* de alguma forma, ou seja, é exibida com algum cálculo já aplicado a ela. Por exemplo, ao exibir um conjunto de dados pela primeira vez, frequentemente você vê uma agregação simples, como a contagem das linhas. Geralmente você agrega usando um método diferente (soma, média, máximo etc.) conforme você explora e altera ou adiciona medidas, mas sempre especifica como deseja agregar no momento da seleção da medida.
- É possível identificar medidas pela posição (os itens mais à esquerda no canto superior esquerdo de um lens) e pelo texto que indica o método de agregação (por exemplo, Soma da receita).

Cuidado: Se você realiza uma consulta que agrega medidas — como soma ou agrupamento — e o valor resultante excede o máximo referente a um campo numérico (36.028.797.018.963.967), o valor estoura e o Wave Analytics retorna um resultado incorreto.

Uma *dimensão* é um valor qualitativo, como região, nome do produto e número do modelo. As dimensões são úteis para agrupar e filtrar dados. Diferentemente das medidas, você não pode realizar operações matemáticas com dimensões. Assim como as medidas, as dimensões têm nomes (região) e valores (nordeste). Geralmente, considera-se que o tempo é uma dimensão e não uma medida.

Como explorar seus dados

Veja as informações inesperadas que podem surgir quando você explora e visualiza os dados, usando ferramentas do explorador.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

NESTA SEÇÃO:

1. Exibição de seus dados em uma lens
   Quando você examina os dados em um modo exploratório, faz isso em uma *lens*. Um lens tem diversos aspectos: é uma forma de exibir os dados em um conjunto de dados, é o local em que você explora os dados graficamente e a base da criação de qualquer painel.
2. Agrupamento de dados em categorias
   Agrupe os dados para organizá-los e exibi-los em categorias úteis. Por exemplo, para procurar padrões sazonais no ciclo de vendas, agrupe os dados de oportunidade pelo mês em que os negócios são fechados.
3. Filtragem de seus dados
   Aplique filtros a uma lens para organizar o gráfico e focar o subconjunto de dados mais relevante para a sua unidade comercial, projeto ou equipe de gerenciamento. Por exemplo, limite a sua visualização a determinados anos fiscais.
4. Altere a ordem de classificação
   Escolha se os dados da visualização de gráfico são classificados em ordem crescente, decrescente ou não são classificados.
5. Alteração do tipo de gráfico
   Alterne entre tipos de gráfico para ver quais opções de visualização representam os dados de forma mais convincente.
6. Alteração de medidas
   Sua opção de medida define toda a visualização e determina o escopo da exploração. Por exemplo, altere a medida e o método de agregação de "Contagem de oportunidades" para "Soma do valor". Em seguida, adicione uma segunda medida para ver as duas visualizações lado a lado.
7. Alteração da escala do gráfico
   Altere a escala do gráfico; por exemplo: aplique uma escala logarítmica. As opções disponíveis dependem do tipo de gráfico.
8. Criar colunas calculadas usando a tabela comparativa
   Use a tabela comparativa para definir fórmulas personalizadas com colunas de dados. Visualize medidas lado a lado e realize cálculos entre as colunas e as linhas da tabela.
9. Retornar a uma exibição anterior usando o histórico
   A exploração de dados pode tomar diversos rumos. Nem todos dão bons resultados, mas não há problema nisso. O Explorador mantém um histórico completo das atividades em uma lens. Se você tiver mudado a sua lens de forma indesejada ou apenas quiser ver novamente aquelas belas animações, use o histórico para voltar rapidamente a um estado anterior da sua visualização.

10. Aplicar grupos e filtros copiando e colando usando a área de transferência do navegador
    Às vezes, você quer ir em diversas direções enquanto explora um conjunto de dados, como tentar agrupamentos diferentes ou focar em ângulos diferentes. Em vez de explorar de forma linear em um lens e usar a ferramenta de histórico para retroceder e, em seguida, ramificar em outra direção, é possível explorar várias direções ao mesmo tempo abrindo o mesmo conjunto de dados em diversas guias do Wave Analytics. Em seguida, use as ferramentas de copiar e colar do explorador para replicar agrupamentos e filtros específicos de uma guia para outra.

Exibição de seus dados em uma lens

EDIÇÕES

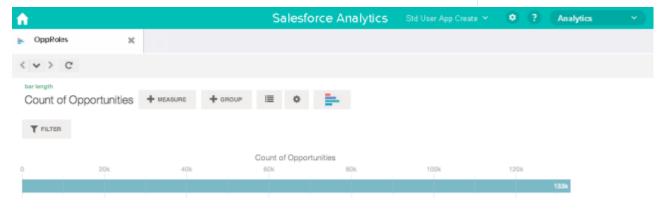
Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

Quando você examina os dados em um modo exploratório, faz isso em uma *lens*. Um lens tem diversos aspectos: é uma forma de exibir os dados em um conjunto de dados, é o local em que você explora os dados graficamente e a base da criação de qualquer painel.

1. Na página inicial, clique em um conjunto de dados ou em um lens.
   A lens é aberta em uma nova guia. Por exemplo, esse lens é aberto como um gráfico de barras que mostra o número de filas de um conjunto de dados de uma oportunidade.

Agrupamento de dados em categorias

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

Agrupe os dados para organizá-los e exibi-los em categorias úteis. Por exemplo, para procurar padrões sazonais no ciclo de vendas, agrupe os dados de oportunidade pelo mês em que os negócios são fechados.

1. Clique no botão **Agrupar**.

2. Usando a caixa de pesquisa, digite as primeiras letras da dimensão pela qual deseja agrupar, como Data de fechamento.

   As dimensões nos dados determinam as categorias pelas quais é possível agrupar.

3. Passe o mouse sobre a linha Data de fechamento. Clique no botão **Escala** que aparece à direita.

4. Na lista Escala de data de calendário, clique em Mês.

O gráfico de barras muda de uma única barra para várias barras mostrando os dados agrupados separadamente por ano e mês de fechamento.

5. Para adicionar um agrupamento secundário, também chamado de *agrupamento empilhado*, clique no botão **Grupo**. Usando a caixa de pesquisa, procure a dimensão StageName e selecione-a.

   Nesse momento, estamos apenas adicionando um grupo. Se você clicasse no botão **Filtrar**, adicionaria um grupo e um filtro.

A visualização muda para mostrar os dados agrupados pelas duas dimensões. Uma cor é atribuída para cada categoria das entradas no último subgrupo e a legenda é exibida à direita. É possível ter, no máximo, quatro agrupamentos em uma lens.

Filtragem de seus dados

Aplique filtros a uma lens para organizar o gráfico e focar o subconjunto de dados mais relevante para a sua unidade comercial, projeto ou equipe de gerenciamento. Por exemplo, limite a sua visualização a determinados anos fiscais.

EDIÇÕES

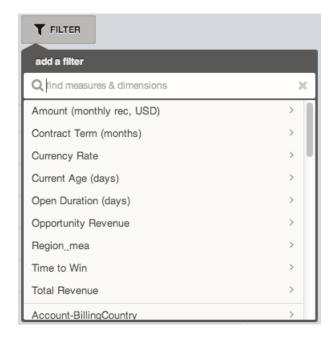
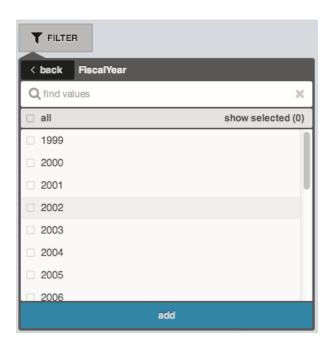
Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

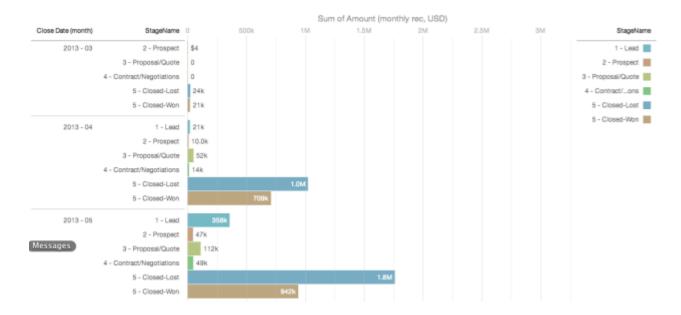
Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

1. Clique em **Filtrar**.

Na caixa de diálogo Adicionar um filtro, são listadas medidas na parte superior, seguidas por dimensões.

2. Selecione a dimensão FiscalYear.
   Os valores de FiscalYear aparecem.

3. Selecione 2012 e 2013 e, em seguida, clique em **Adicionar**. Se for usada a caixa de pesquisa para localizar valores para filtrar, tenha em mente que a pesquisa diferencia maiúsculas de minúsculas.
   O filtro que foi aplicado é exibido ao lado do botão **Filtrar**.

A visualização de gráfico muda para mostrar os dados dos anos fiscais 2012 e 2013.

Altere a ordem de classificação

Escolha se os dados da visualização de gráfico são classificados em ordem crescente, decrescente ou não são classificados.

1. Clique no botão **Opções**.

2. Na caixa de diálogo, escolha **Crsc** (classificado em ordem crescente), **Dsc** (classificado em ordem decrescente) ou **Desativado** (não classificado).

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:

- "Usar o Wave Analytics"

Alteração do tipo de gráfico

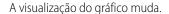
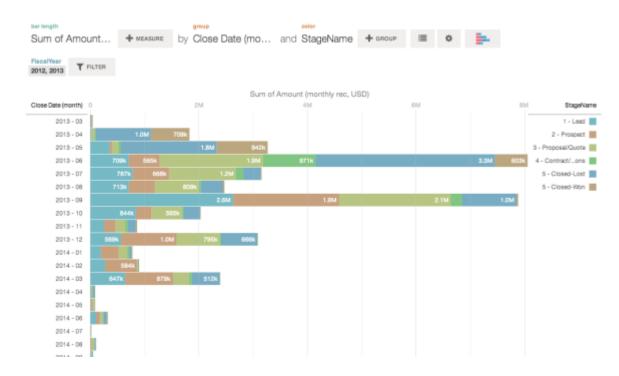
Alterne entre tipos de gráfico para ver quais opções de visualização representam os dados de forma mais convincente.

1. Clique no botão **Alterar tipo de gráfico**.

Uma galeria de tipos de gráfico disponíveis para esse lens é exibida. Somente as visualizações válidas para a consulta subjacente são exibidas.

2. Passe o mouse sobre um tipo de gráfico para ver para quantas medidas e dimensões o tipo de visualização é adequado.

   Por exemplo, um gráfico de pizza só pode ter uma medida e uma ou duas dimensões.

3. Clique em um tipo de gráfico, como Barras empilhadas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:

- "Usar o Wave Analytics"

A visualização do gráfico muda.

Alteração de medidas

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

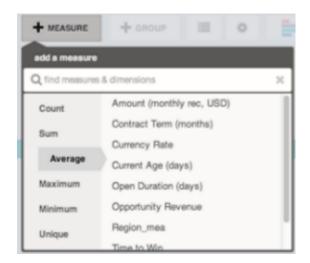
Para acessar visualizações:

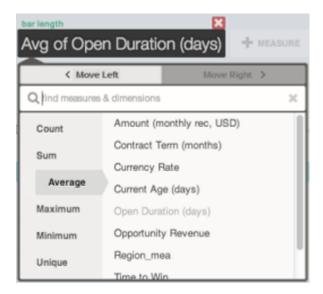
- "Usar o Wave Analytics"

Sua opção de medida define toda a visualização e determina o escopo da exploração. Por exemplo, altere a medida e o método de agregação de "Contagem de oportunidades" para "Soma do valor". Em seguida, adicione uma segunda medida para ver as duas visualizações lado a lado.

1. Clique na agregação **Soma** e, em seguida, na medida Valor (reg. mensal, USD).
   A visualização muda para mostrar a Soma do valor.

2. Para adicionar uma segunda medida, clique no botão **Medida**.

3. Clique na agregação **Média** e, em seguida, na medida Duração da abertura (dias).

A nova medida é mostrada à direita.

4. Para mover a nova medida para a esquerda, clique em Média da duração da abertura (dias) e, em seguida, em **< Mover para a esquerda**.

As duas visualizações trocam de posição.

5. Para adicionar medidas adicionais, clique no botão **Medida** novamente.

   É possível ter, no máximo, quatro medidas em um lens.

Alteração da escala do gráfico

Altere a escala do gráfico; por exemplo: aplique uma escala logarítmica. As opções disponíveis dependem do tipo de gráfico.

1. Clique no botão **Opções**.

2. Na caixa de diálogo, escolha uma escala.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

Criar colunas calculadas usando a tabela comparativa

Use a tabela comparativa para definir fórmulas personalizadas com colunas de dados. Visualize medidas lado a lado e realize cálculos entre as colunas e as linhas da tabela.

1. Selecione **Tabela comparativa** na galeria de tipos de gráfico.

2. Clique em **Grupo** para adicionar dimensões.
3. Clique na seleção de **células** ("Contagem de linhas") para alterar a primeira medida. Para adicionar mais medidas, clique na seta no cabeçalho da coluna de medida e selecione **adicionar uma coluna**.

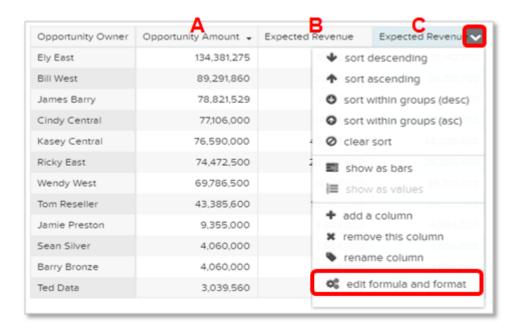
EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

Com a nova coluna selecionada, clique na seleção de **células** para alterar a medida. Para aplicar um filtro, você também pode clicar no cabeçalho de uma coluna de medida para selecioná-la e clicar em **Filtrar**.

Observe que as colunas de dimensão estão à esquerda e as colunas de medida estão à direita. As colunas de medida são identificadas em fórmulas como A, B, C e assim por diante, sendo A a coluna mais à esquerda.

4. Adicione uma coluna de medida para conter uma fórmula personalizada, e selecione **editar fórmula e formato** no menu suspenso.

No campo **fórmula**, crie fórmulas usando operadores dessa tabela.

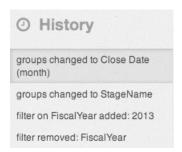
Nota: As colunas de medida são identificadas por letras maiúsculas, da esquerda para a direita.

Símbolo	Exemplos	Cálculo
+	A+B, A+100	Adição, aplicada por linha.
-	A-B, A-100	Subtração, aplicada por linha.
/	A/B, A/100	Divisão, aplicada por linha.
*	A*B, A*100	Multiplicação, aplicada por linha.
( )	(B-A)/(A*100)	Parênteses para operações de agrupamento.

Dica: Use as tabelas comparativas para cálculos personalizados simples. Caso um valor calculado específico seja necessário frequentemente ou seja mais complexo, considere realizar o cálculo no nível dos dados de origem.

Retornar a uma exibição anterior usando o histórico

A exploração de dados pode tomar diversos rumos. Nem todos dão bons resultados, mas não há problema nisso. O Explorador mantém um histórico completo das atividades em uma lens. Se você tiver mudado a sua lens de forma indesejada ou apenas quiser ver novamente aquelas belas animações, use o histórico para voltar rapidamente a um estado anterior da sua visualização.

1. Clique no botão **Exibir histórico** no cabeçalho.
   Uma barra lateral lista um histórico de todas as ações realizadas no lens.

2. Selecione qualquer item na lista para ir ao ponto correspondente. Ou use os botões para **Voltar** e **Avançar** na lista.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

Aplicar grupos e filtros copiando e colando usando a área de transferência do navegador

Às vezes, você quer ir em diversas direções enquanto explora um conjunto de dados, como tentar agrupamentos diferentes ou focar em ângulos diferentes. Em vez de explorar de forma linear em um lens e usar a ferramenta de histórico para retroceder e, em seguida, ramificar em outra direção, é possível explorar várias direções ao mesmo tempo abrindo o mesmo conjunto de dados em diversas guias do Wave Analytics. Em seguida, use as ferramentas de copiar e colar do explorador para replicar agrupamentos e filtros específicos de uma guia para outra.

Na página inicial, sempre que você clica em um conjunto de dados, ele abre em uma guia nova. As ferramentas de copiar e colar no explorador foram criadas para que fossem usadas quando o mesmo conjunto de dados estiver em diversas guias.

1. Se o tipo de gráfico que você está visualizando permite selecionar um subconjunto de dados, clique ou clique e arraste dentro do gráfico para selecionar.
   Tudo, exceto os dados selecionados, está indisponível.
2. Clique no botão **Ações**.

3. Copie a seleção para a área de transferência do navegador. Clique em **Copiar** para capturar os itens selecionados na área de transferência. Você pode optar mais tarde entre colar a seleção como um grupo ou um filtro. Clique em **Foco** para capturar os itens selecionados na área de transferência e aplicá-los como um filtro ao gráfico atual.
4. Alterne para uma guia do Wave Analytics com o mesmo conjunto de dados.
5. Clique no botão **Ações**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

6. Aplique a seleção da área de transferência ao gráfico atual. Clique em **Colar como grupo** para exibir os dados agrupados pelas dimensões selecionadas. Clique em **Colar como filtro** para exibir os dados com a seleção aplicada como filtro.

   Para restaurar um gráfico ao conjunto de dados completo, remova a seleção clicando no e, em seguida, em **Limpar**.

Clonar uma visualização

Construa com base em uma visualização clonando-a em uma nova guia na qual você pode continuar a explorar enquanto salva a original em sua própria guia.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

1. Clique no ícone **Clonar na nova guia**.

2. Continue a explorar na nova guia, construindo com base na visualização. Ao chegar à próxima exibição que deseja manter, clique em **Salvar** e em **Clonar na nova guia** novamente.

Como salvar uma visualização

Salve a sua visualização como uma lens.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

1. Clique no ícone **Salvar**.

2. Insira um título e uma descrição para o lens e selecione o aplicativo no qual salvá-lo.
3. Clique em **Salvar**.

Compartilhamento de uma visualização

Compartilhe uma visualização com os colegas publicando no Chatter, obtendo seu URL exclusivo ou fazendo download de sua captura de tela. Uma publicação do Chatter fornece uma imagem e um link para o ativo — lens, painel ou aplicativo — no Wave Analytics. Os colegas com o link e o acesso para o ativo podem detalhar e explorar as informações apresentadas. Para compartilhar sem dar acesso ao ativo, use a opção de captura de tela.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

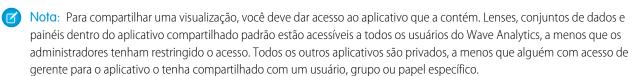
Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

1. Clique em **Compartilhar**.

2. Clique na guia do método de compartilhamento desejado:
   a. **Publicar no feed** publica no Chatter uma imagem e um link para o lens, o painel, o aplicativo. Selecione o feed **Usuário** ou **Grupo**, insira o nome e digite seu comentário. Também é possível remover a imagem de sua publicação passando o mouse sobre ela e clicando em **x**. Observe que as imagens publicadas são públicas.
   b. **Obter URL** fornece um URL exclusivo para o ativo. Copie o link e cole-o onde você deseja compartilhá-lo.
   c. **Obter captura de tela** fornece uma imagem estática para compartilhar sem conceder acesso. Clique na imagem para fazer download como um arquivo .png.
3. Se aplicável, clique em **Fornecer acesso** para definir o nível do acesso de compartilhamento.
4. Clique em **Concluído**.

Nota: Para compartilhar uma visualização, você deve dar acesso ao aplicativo que a contém. Lenses, conjuntos de dados e painéis dentro do aplicativo compartilhado padrão estão acessíveis a todos os usuários do Wave Analytics, a menos que os administradores tenham restringido o acesso. Todos os outros aplicativos são privados, a menos que alguém com acesso de gerente para o aplicativo o tenha compartilhado com um usuário, grupo ou papel específico.

Exportação de uma visualização como uma imagem

Exporte a visualização atual para poder salvá-la como um arquivo de imagem.

1. Clique no botão **Ações**.

2. Clique em **Exportar como imagem**.
   Uma nova janela do navegador é aberta com a visualização em um arquivo de imagem .png.
3. Clique com o botão direito na imagem e, em seguida, selecione **Salvar imagem como...**.
4. Digite um nome para o arquivo e, em seguida, clique em **Salvar**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

Suporte decisões com um painel do Wave Analytics

Você explorou seus dados, escolhendo os temas e padrões mais úteis. Você criou uma ou mais lenses. Agora você pode projetar um painel para ajudar o público a transformar dados em decisões.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Aqui está um exemplo de um painel completo. Explicaremos, passo a passo, alguns dos conceitos básicos para criar painéis, incluindo melhores práticas e dicas de design.

Não há dois painéis iguais, portanto, cada painel conta uma história única. O universo de coisas que você pode mostrar em um painel é infinito, portanto, não tentaremos dizer exatamente o que fazer.

 Dica: Embora estas etapas estejam organizadas em ordem, você não precisa seguir exatamente esta sequência e algumas etapas são opcionais.

NESTA SEÇÃO:

CONSULTE TAMBÉM:

O que é um painel?

Planejamento do painel

Desenvolver um painel que proporcione um valor real e contínuo requer planejamento e tomada de decisões. Planeje o seu painel para ajudar a restringir o foco de seu público a um conjunto de perguntas que seja mais conveniente, no qual ele possa basear as ações, e para oferecer suporte a atualizações contínuas, para que seu público possa ver um quadro coerente ao longo do tempo.

É recomendável iniciar com um plano por escrito para o painel. Use seu plano para definir antecipadamente o foco do painel e seguir o plano. Identifique a pergunta, o processo de negócios ou grupo de usuários específico ao qual o painel oferecerá apoio e elimine tudo o que não oferecer apoio a isso.

1. Quem é o público?

   O painel será usado pela equipe executiva, equipe de marketing, equipe de vendas ou outro grupo? É importante garantir que cada painel apresente dados específicos para um único público.

   Por exemplo, para o planejamento de um gerente de vendas, um painel para uma reunião de equipe de vendas semanal, o publico é formado pelos participantes dessa reunião.

2. O que o público precisa medir?

   A quais perguntas o público precisa responder para cumprir suas metas? Dando continuidade a nosso exemplo do gerente de vendas, suponhamos que o público queira saber como está o pipeline de cada vendedor e qual é a situação do pipeline geral.

3. Com que frequência o público precisa atualizar seu conhecimento?

   A equipe executiva precisa de números financeiros trimestrais? A equipe de marketing quer monitorar os números diários de geração de leads?

Para nosso exemplo, vamos supor que a equipe de vendas faça reuniões semanais para verificar o status do pipeline.

CONSULTE TAMBÉM:

Que tipo de painel devo criar?

Esquematize seu painel

Geralmente é uma boa ideia esquematizar seu painel em papel ou em um quadro antes de começar a construir. Fazer isso ajuda a antecipar maneiras como o público pode usar o painel e lidar com lacunas em potencial.

Lembre-se que um gráfico no Wave Analytics é principalmente uma maneira de fazer perguntas, não de ilustrar uma conclusão. Um bom painel convida o público a se aprofundar e procurar informações mais focadas e úteis.

Considere estas práticas muito comuns quando estiver esquematizando seu próprio painel.

1. Priorize elementos, do canto superior esquerdo ao inferior direito.

   Com idiomas lidos da esquerda para a direita, as pessoas começam olhando para o canto superior esquerdo e depois descem. Considere o idioma do público e projete para ele. Se seu público tiver atenção ou tempo limitado, coloque elementos importantes onde serão percebidos.

   a. Coloque informações mais gerais, que conduzem a ações, em gráficos próximos ao canto superior esquerdo, e coloque gráficos com informações de apoio abaixo.

   b. Coloque gráficos que podem ser lidos rapidamente no alto à esquerda e coloque gráficos mais detalhados abaixo.

      Por exemplo, um gráfico que exibe uma única medida, como a receita do trimestre corrente, será mais eficaz quando estiver acima e à esquerda de um gráfico que detalha a receita por regiões ou por meses.

Destaque os fatos que o público quer saber rapidamente.

2. Escolha os tipos de gráfico pelas características dos dados, e não pela aparência ou variedade.

   Por exemplo, se a maioria dos gráficos exibe mudanças de valor ao longo do tempo, está OK se forem todos gráficos de linhas.

3. Não sobrecarregue o painel. Deixe um pouco de espaço em branco e faça com que todos os pixels carreguem informações.

   Se um gráfico precisa de uma legenda ou um título longo, reflita se o gráfico está cumprindo sua função. Dados bem escolhidos falam por si.

Criação de seu painel

Depois de pensar sobre o propósito e o design do painel, você está pronto para montar as consultas visuais necessárias para concretizá-lo.

NESTA SEÇÃO:

1. Criar um Painel

   Combine instantâneos em um painel para contar uma história sobre um conjunto de dados a um público específico. Um instantâneo é uma exibição por meio de um lens afetado por um ou mais filtros.

2. Mostre dados de um ponto no tempo no painel

   Widgets são as unidades que contêm as informações que você deseja mostrar ao público. O painel é uma coleção de widgets que funcionam em conjunto para apresentar os dados sob vários ângulos.

3. Veja os dados de diversos ângulos

   Por padrão, os widgets que vêm do mesmo conjunto de dados são filtrados por facetas. Facetar significa que, quando você filtra um widget, todos os widgets relacionados são filtrados da mesma maneira. É possível ativar ou desativar a filtragem por faceta de cada widget.

4. Como mostrar um número no painel

   Às vezes, um número é a melhor forma de apresentar uma informação. Por exemplo, para alguém responsável pela redução da quantidade de casos de suporte, uma caixa que contém apenas o número de novos casos de suporte da semana atual é útil para acompanhar a situação rapidamente. Alguns números próximos entre si podem ajudar a fornecer o contexto.

5. Adição de uma imagem ao painel

   Adicione gráficos ao seu painel para ajudar o público com o contexto e deixar a leitura do painel mais interessante. Por exemplo, se o objetivo do painel é ajudar a rastrear as vendas de vários produtos, considere a possibilidade de distinguir os produtos pelo logotipo.

6. Organização de seu painel

   Use agrupamentos visuais e texto para direcionar a atenção do público para as informações de que precisa.

7. Link de seu painel para um lens ou outro painel

   O link de seu painel para um lens ou outro painel é uma maneira útil para supervisionar conjuntos de dados relacionados.

8. Ver detalhes sobre o lens de um widget

   Para certificar-se de que um widget esteja mostrando os dados corretos, revise os detalhes sobre o lens do widget.

9. Filtrar ou remover lenses transferidos para seu painel

   Filtre lenses transferidos para seu painel ou remova os que não estão em uso.

CONSULTE TAMBÉM:

Atalhos de teclado do painel

Criar um Painel

Combine instantâneos em um painel para contar uma história sobre um conjunto de dados a um público específico. Um instantâneo é uma exibição por meio de um lens afetado por um ou mais filtros.

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

1. Na página inicial, abra um dos lenses. Por exemplo, vamos abrir o lens Oportunidades.
2. Agrupe os dados por Proprietário da conta.

3. Clique em **Cortar para o Designer**.

4. Remova o agrupamento por Proprietário da conta e, em seguida, crie outro por Nome da fase.
5. Corte para o designer novamente.

No designer de painéis, localize os dois instantâneos que você criou. Nós os usaremos para criar um par útil de componentes de painel.

Mostre dados de um ponto no tempo no painel

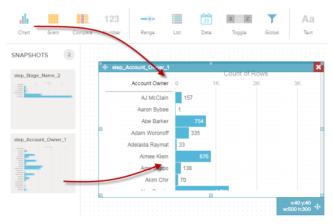
EDIÇÕES

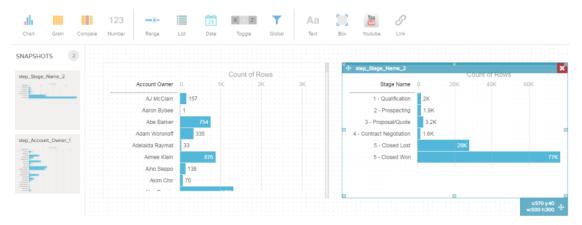
Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Widgets são as unidades que contêm as informações que você deseja mostrar ao público. O painel é uma coleção de widgets que funcionam em conjunto para apresentar os dados sob vários ângulos.

No primeiro widget, vamos dar ao público uma exibição clicável do pipeline de cada vendedor.

1. Crie um gráfico clicando no ícone de gráfico.
2. Na lista de instantâneos de consulta, à esquerda, clique em um dos instantâneos criado anteriormente. Para este exemplo, vamos clicar no instantâneo Proprietários da conta.

   Agora o widget de gráfico é um gráfico dos resultados dessa consulta.

3. Crie outro gráfico clicando no ícone de gráfico novamente. (Se necessário, mova o primeiro gráfico do caminho.)
4. Na lista de instantâneos de consulta, clique em um dos instantâneos. Para este exemplo, vamos clicar no instantâneo Nome da fase.

   Agora o novo widget de gráfico é um gráfico que mostra o número de oportunidades em cada fase.

5. Clique em **Executar**.

Agora você está vendo a exibição do seu painel para o público e está pronto para fazer algumas perguntas.

Veja os dados de diversos ângulos

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Por padrão, os widgets que vêm do mesmo conjunto de dados são filtrados por facetas. Facetar significa que, quando você filtra um widget, todos os widgets relacionados são filtrados da mesma maneira. É possível ativar ou desativar a filtragem por faceta de cada widget.

1. Clique em um elemento em um dos widgets. Por exemplo, no widget Proprietários da conta, clique na barra referente a algum vendedor.
   O outro gráfico, chamado Nome da fase, agora mostra quantas contas aquele vendedor possui em cada fase.
2. No gráfico Nome da fase, clique na barra referente a alguma fase. O gráfico Proprietários da conta agora mostra os valores das negociações que cada vendedor possui naquela fase.

O que você está vendo é a filtragem por facetas em ação. Cada um dos widgets mostra o mesmo conjunto de dados de um ângulo diferente. Quando você filtra um subconjunto de dados (por exemplo, o widget Proprietário da conta), o outro subconjunto (o widget Fases) mostra os dados filtrados da mesma maneira.

Como mostrar um número no painel

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

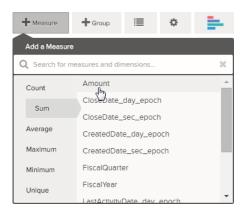
Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Às vezes, um número é a melhor forma de apresentar uma informação. Por exemplo, para alguém responsável pela redução da quantidade de casos de suporte, uma caixa que contém apenas o número de novos casos de suporte da semana atual é útil para acompanhar a situação rapidamente. Alguns números próximos entre si podem ajudar a fornecer o contexto.

1. Abra um lens e inclua uma medida que represente algumas informações interessantes.

   Por exemplo, no lens Oportunidades, um valor como "Soma do valor" é uma opção fácil.

   a. No seletor de medidas, selecione `Soma` na coluna esquerda.

   b. Na coluna direita, selecione um valor que faça sentido como soma, por exemplo, `Amount`.

Nota: Não adicione agrupamentos. Por definição, um número é constituído apenas por um grupo.

2. Aproveitando que você está aqui, vamos adicionar outro tipo de medida para dar mais contexto para as informações que estamos passando com este painel. Por exemplo, você pode selecionar `Count` de `isWon` para obter o número de negócios fechados com êxito.
3. Clique em para transferir esse instantâneo para o designer.

   Dica: Se houver diversos painéis, o instantâneo será transferido para o painel que você abrir por último.

4. No designer de painéis, clique em 123 Number para criar um widget de número vazio e, em seguida, clique no instantâneo que você acabou de transferir para o designer.
   O número que aparece no widget de número é a primeira medida (mais à esquerda) especificada no lens. No painel **Propriedades do widget**, selecione a medida a ser usada para cada widget de número.
5. Use **Propriedades do widget** para que o widget tenha a maior utilidade possível. Por exemplo:
   a. Dê um título ao widget. O título padrão, tomado do nome do campo, às vezes, é incompreensível para o público.
   b. No caso de um número alto, selecione **Compactar** para reduzir o comprimento da exibição. Fazer isso transforma um número como `2.148.352` em `2M`, que é mais legível.

Adição de uma imagem ao painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Adicione gráficos ao seu painel para ajudar o público com o contexto e deixar a leitura do painel mais interessante. Por exemplo, se o objetivo do painel é ajudar a rastrear as vendas de vários produtos, considere a possibilidade de distinguir os produtos pelo logotipo.

1. Carregue em Documentos a imagem que você deseja usar.
2. Copie o ID do registro referente ao documento no URL da barra de endereço.
3. No editor do painel, crie um widget de caixa.
4. Em **Propriedades do widget**, cole o ID de registro que você copiou do URL do documento para o campo IMGURL.

CONSULTE TAMBÉM:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=docs_upload.htm

Organização de seu painel

Use agrupamentos visuais e texto para direcionar a atenção do público para as informações de que precisa.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

Adicione texto ao painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Use texto para destacar dados ou áreas importantes do painel.

1. Na faixa localizada na parte superior da página, clique em **Texto**.

   Aa
   Text

2. No widget de texto que aparece na tela, digite `"Hello, World!"`

Adição de uma caixa ao painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Grupos visuais permitem ao público entender as informações em um painel.

1. Na faixa localizada na parte superior da página, clique em **Caixa**.

   Box

   Um widget de caixa é adicionado à tela.

2. Pressione a tecla “[” do teclado para mover a caixa para baixo do widget Texto.
3. Arraste ou use as teclas de seta para posicionar a caixa abaixo do widget Texto.
4. Selecione o canto inferior da caixa e arraste para redimensionar a caixa.

Link de seu painel para um lens ou outro painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

O link de seu painel para um lens ou outro painel é uma maneira útil para supervisionar conjuntos de dados relacionados.

1. Na faixa localizada na parte superior da página, clique em **Link**.
2. Em Propriedades do widget, especifique as propriedades do link.

   Tipo de destino

   Especifique se o widget do link leva a um lens salvo, um painel salvo ou a um novo lens.

   Destino

   O lens ou o painel ao qual o link leva.

Incluir estado do painel

Quando ativado, as seleções, os filtros, os intervalos e outros estados aplicados por um visualizador de painel serão transferidos para o lens ou o painel associado.

Nota: Ao transferir estados, o Wave Analytics realiza uma verificação para certificar-se de que o destino tenha lenses compatíveis com os lenses do painel de origem.

Lens a lens, estas condições evitam que o estado do painel seja transferido:

- O lens de destino usa um conjunto de dados diferente do lens de origem.
- Ao associar a outro painel, o lens de destino usa agrupamentos diferentes do lens de origem. Se o destino do link for um lens, então, agrupamentos não evitam que o estado do painel seja transferido.

Texto

A mensagem que compõe a parte clicável do link.

Cor do texto

A cor do texto.

Tamanho da fonte

O tamanho do texto.

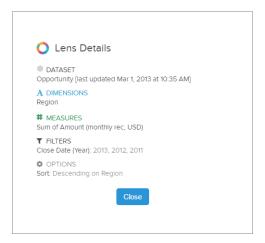
Ver detalhes sobre o lens de um widget

Para certificar-se de que um widget esteja mostrando os dados corretos, revise os detalhes sobre o lens do widget.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

1. Passe o mouse sobre um widget e clique em ℹ.

Os detalhes do lens são exibidos.

2. Revise o conjunto de dados e as dimensões, as medidas, os filtros e outros detalhes aplicados sobre o lens do widget.

Filtrar ou remover lenses transferidos para seu painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Filtre lenses transferidos para seu painel ou remova os que não estão em uso.

1. No menu Lens, filtre por **Todos os lenses**, **Lenses ativos** ou **Lenses não usados**.

2. Como opção, se um lens não for usado, você poderá removê-lo de seu painel clicando em .
   Se o lens for salvo no Wave Analytics, ainda estará disponível e poderá ser aberto após ser removido de seu painel a partir de Lenses.

Informações gerais sobre Painéis

Aqui estão algumas informações gerais sobre painéis do Wave Analytics para complementar as instruções dos painéis de planejamento, esquematização e construção.

NESTA SEÇÃO:

O que é um painel?
Um painel é um veículo para contar uma história específica e focada sobre um conjunto de dados que fundamenta ações de seu público. É um conjunto supervisionado de gráficos, métricas e tabelas com base nos dados de uma lens.

Que tipo de painel devo criar?
Os painéis podem auxiliar na busca de muitos tipos de conhecimento: operacional, estratégico ou analítico. Às vezes, um painel serve como combinação de propósitos, mas é uma boa ideia manter o painel focado em apenas um propósito.

Atalhos de teclado do painel
Você pode executar algumas ações de design do painel a partir de seu teclado.

O que é um painel?

Um painel é um veículo para contar uma história específica e focada sobre um conjunto de dados que fundamenta ações de seu público. É um conjunto supervisionado de gráficos, métricas e tabelas com base nos dados de uma lens.

Ao compartilhar dados do Wave Analytics por meio de um painel, você está configurando os membros do público para explorarem por conta própria, sem deixá-los soltos no conjunto de dados inteiro.

Um uso de um painel é fornecer um foco para seu público. Um conjunto de dados pode conter grandes quantidades de dados. Alguns dos dados são relevantes para perguntas específicas do público, enquanto outros são ruídos irrelevantes. Dados que são essenciais para um conjunto de perguntas, às vezes, são ruído em relação a outro conjunto de perguntas.

Lembre-se que, embora o nome disso seja painel, estamos fazendo muito mais com essa interface do que se faz com um painel tradicional em um carro. Esse painel não apenas informa o que mudou, mas nos convida a nos aprofundar mais nos dados subjacentes. É como usar o velocímetro de um carro para saber não apenas a velocidade atual, mas também as mudanças na velocidade em vários pontos do percurso, as mudanças no trânsito adiante e como essas mudanças afetam o horário de chegada.

CONSULTE TAMBÉM:

Suporte decisões com um painel do Wave Analytics

Que tipo de painel devo criar?

Os painéis podem auxiliar na busca de muitos tipos de conhecimento: operacional, estratégico ou analítico. Às vezes, um painel serve como combinação de propósitos, mas é uma boa ideia manter o painel focado em apenas um propósito.

 Dica: Independentemente do propósito, os melhores painéis são independentes e apresentam uma visão geral de forma que o público não precise rolar ou clicar em outros recursos.

Painéis operacionais

Um painel operacional serve para acompanhar dados que mudam rapidamente e que fazem a diferença nas operações diárias. Um painel operacional é consultado 24 horas por dia, 7 dias por semana. Seu público espera dados em tempo real ou praticamente em tempo real.

Por exemplo, para monitorar o tempo de atividade e a utilização de servidores ou para acompanhar o número de casos de suporte recebidos pelo call center a cada semana, um painel operacional fornece a melhor solução.

Painel estratégico

Um painel estratégico apresenta uma visão geral do progresso dos negócios. Os executivos podem usá-lo para acompanhar os principais indicadores de desempenho e fundamentar decisões sobre a direção em geral. O público espera que um painel estratégico exponha problemas e oportunidades e não apenas liste problemas para soluções imediatas.

Por exemplo, um painel estratégico para executivos de vendas pode mostrar números totais de vendas agrupados por região, receita total do trimestre ou número de funcionários por departamento.

Painéis analíticos

Um painel analítico permite mergulhar em dados operacionais ou estratégicos para descobrir tendências e fazer previsões. O público quer observar enormes quantidades de dados, executar cenários de suposição e descobrir novas perguntas nas quais ainda não tinha pensado.

O público pode trabalhar com um painel analítico mensal, trimestral ou anualmente. O acesso a atualizações diárias não é tão importante neste caso como é para painéis operacionais ou estratégicos.

CONSULTE TAMBÉM:

Planejamento do painel

Atalhos de teclado do painel

Você pode executar algumas ações de design do painel a partir de seu teclado.

Atalho de teclado	Descrição
x	Exclua da tela o item selecionado.
Teclas de seta	Mova o item selecionado.
[	Coloque o item selecionado abaixo dos outros.
]	Coloque o item selecionado acima dos outros.

CONSULTE TAMBÉM:

Criação de seu painel

Incorporar o Wave Analytics em toda a empresa

As excelentes visualizações do Wave Analytics que você construiu são mais eficientes quando compartilhadas em sua experiência do Salesforce integrando-as a páginas personalizadas, páginas do Visualforce, sites de comunidades, entre outros. Além disso, os menus personalizados em lenses e painéis permitem executar ações comuns do Salesforce diretamente a partir do Wave.

NESTA SEÇÃO:

1. Integrar seu painel a uma página do Salesforce

   Adicione um painel do Wave Analytics a um layout de página de detalhes. Em uma página de detalhes de conta, por exemplo, mostre aos usuários um painel de questões de serviço associadas à conta. Os usuários podem analisar, aplicar filtros e explorar no painel como se o estivessem exibindo em uma janela do Wave Analytics.

2. Adicionar um painel do Wave Analytics a uma página do Visualforce

   Integrando um painel do Wave a uma página do Visualforce, é possível fornecer uma apresentação interativa de seus dados. Os usuários podem analisar e explorar o painel no quadro na página do Visualforce ou em uma nova janela no Wave Analytics.

3. Integrar painéis do Wave a páginas do Lightning (piloto)

   Adicione um componente do painel do Wave Analytics a uma página inicial ou de registro do Lightning para fornecer uma exibição interativa de seus dados. Os usuários podem analisar e explorar o painel no quadro na página do Lightning ou em uma janela do Wave Analytics.

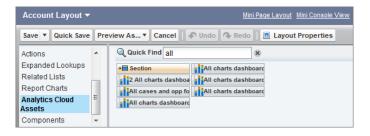
4. Compartilhar aplicativos com comunidades (piloto)

   Com o Wave Analytics para Comunidades, os usuários externos podem exibir aplicativos compartilhados com eles pelos painéis do Wave integrados às páginas do Visualforce em sua comunidade.

5. Ativar ações e abrir links de registro com menus de ações personalizadas
   Menus personalizados em lenses e painéis do Wave Analytics permitem que os usuários tirem proveito de ações e abram registros a partir do Salesforce ou de outros sites.
6. Incorporar visualizações por publicações do Chatter e links de compartilhamento
   Compartilhe uma visualização com os colegas publicando no Chatter ou obtendo seu URL exclusivo. Uma publicação do Chatter fornece uma imagem e um link para o ativo — lens, painel ou aplicativo — no Wave Analytics. Os colegas com o link e o acesso para o ativo podem analisar e explorar as informações apresentadas.

Integrar seu painel a uma página do Salesforce

Adicione um painel do Wave Analytics a um layout de página de detalhes. Em uma página de detalhes de conta, por exemplo, mostre aos usuários um painel de questões de serviço associadas à conta. Os usuários podem analisar, aplicar filtros e explorar no painel como se o estivessem exibindo em uma janela do Wave Analytics.

1. No editor de layout de página avançado, selecione Ativos do Wave Analytics na coluna esquerda da paleta.

2. Arraste um item da lista de painéis disponíveis para uma seção de detalhes no layout de página.
3. Após o painel ser posicionado no layout, é possível alterar propriedades, como altura e largura, dando um clique duplo no elemento ou clicando no ícone de chave inglesa ao lado dele ( ).

   Use mapeamento de campo para mapear campos de dados no painel aos campos do objeto, de forma que o painel mostre apenas dados que sejam relevantes para o registro exibido. É possível especificar campos de vários conjuntos de dados. Identifique cada conjunto de dados pelo seu nome de sistema, que é listado na página de edição do conjunto de dados. Identifique os campos de

dados por linha e, para os valores, especifique os nomes de campo do objeto do Salesforce ou valores específicos. O mapeamento de campo JSON segue este formato:

```
{
    "dataset1_system_name": {
        "row_name": ["$field_name"],
        "row_name”: ["$field_name"]
    },
    "dataset2_system_name": {
        "row_name": ["$field_name"],
        "row_name”: ["$field_name"]
    }
}
```

Por exemplo, se o painel mostra dados de um conjunto de dados denominado Serviço, com as dimensões Conta e Setor, o mapeamento de campo seria definido da seguinte forma:

```
{
    "service": {
        "account": ["$Name"],
        "industry”: ["$Industry"]
    }
}
```

Propriedades adicionais dos ativos do Wave Analytics:

- A caixa de seleção `Mostrar título` fornece o controle sobre a visibilidade do título do painel.
- A caixa de seleção `Ocultar no erro` fornece controle sobre se um ativo do Wave Analytics aparece se houver um erro (como o painel não pode ser encontrado).
- Os painéis incluem a data e hora em que foram atualizados pela última vez.

Para obter informações sobre como trabalhar com o editor de layout de página avançado, consulte Personalizando layouts de página com o editor avançado de layout de página.

Esteja ciente destes limites e limitações:

- É possível adicionar um painel por layout de página.
- Os painéis do Wave Analytics não têm suporte no editor de layout de página original. Se você usar o editor de layout de página original para abrir um layout que foi criado no editor de layout de página avançado, o editor de layout de página original excluirá qualquer painel do Wave Analytics assim que salvar o layout.

Adicionar um painel do Wave Analytics a uma página do Visualforce

Integrando um painel do Wave a uma página do Visualforce, é possível fornecer uma apresentação interativa de seus dados. Os usuários podem analisar e explorar o painel no quadro na página do Visualforce ou em uma nova janela no Wave Analytics.

É possível adicionar um painel por página do Visualforce. No entanto, o painel pode incluir links para outros painéis ou ativos do Analytics Cloud. Também é possível configurar filtros a serem aplicados no tempo de execução, controlar a visibilidade do título do painel e especificar se o painel aparece na página se ocorrer um erro.

Para adicionar um painel à sua página do Visualforce, configure o componente `<wave:dashboard>`. Com o atributo `filtro`, é possível usar JSON para filtrar campos do

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

conjunto de dados no tempo de execução. Com o atributo `openLinksInNewWindow`, é possível especificar onde os links do painel para os ativos são abertos.

Veja dois exemplos. Observe que o painel é identificado por `dashboardId`, que é um código de 18 caracteres iniciado por 0FK. É possível encontrar o dashboardId no fim do URL ao visualizar um painel.

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

  <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
                  showTitle="true"
                  height="475px"
                  openLinksInNewWindow="true"
                  filter="{'opportunities': {'Id': ['{!Account.Id}']}}" />

</apex:page>
```

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

  <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
                  showTitle="true"
                  height="1500px"
                  openLinksInNewWindow="false"
                  filter="{'service': {'account': ['{!Account.Name}'],'industry': [
'{!Account.Name}']}}" />

</apex:page>
```

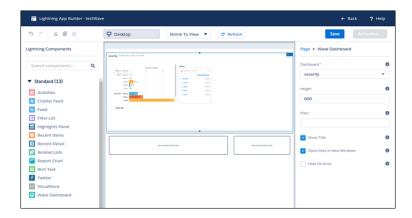
 Nota: Somente dimensões que têm um seletor de lista no painel podem ser incluídas no JSON do atributo `filtro`.

Para obter mais informações sobre como integrar o Wave Analytics, consulte o componente `wave:dashboard` na Referência do componente padrão do guia do desenvolvedor do Visualforce.

Integrar painéis do Wave a páginas do Lightning (piloto)

Adicione um componente do painel do Wave Analytics a uma página inicial ou de registro do Lightning para fornecer uma exibição interativa de seus dados. Os usuários podem analisar e explorar o painel no quadro na página do Lightning ou em uma janela do Wave Analytics.

 Nota: O Wave Analytics para o Lightning App Builder é um piloto. Entre em contato com o executivo de contas do Salesforce para ativar esse recurso.

Para adicionar um painel na página do Lightning, selecione o componente **Painel do Wave** e selecione o painel na exibição. É possível controlar a visibilidade do título do painel e especificar se o painel aparece na página se ocorrer um erro. Com o atributo **Abrir links em novas janelas**, é possível especificar onde os links do painel para os ativos são abertos.

Com o atributo **Filtro**, é possível usar JSON para filtrar campos do conjunto de dados no tempo de execução. Por exemplo:

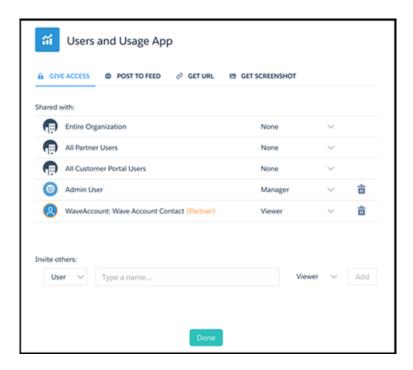
```
{datasetDeveloperName1:{field1:[value]},datasetDeveloperName1:{field1:[value1,value2],field2:["value3,
 with comma"]}}
```

 Nota: Somente dimensões que têm um seletor de lista no painel podem ser incluídas no JSON do atributo **Filtro**.

Compartilhar aplicativos com comunidades (piloto)

Com o Wave Analytics para Comunidades, os usuários externos podem exibir aplicativos compartilhados com eles pelos painéis do Wave integrados às páginas do Visualforce em sua comunidade.

 Nota: O Wave Analytics para Comunidades é um piloto. Entre em contato com o executivo de contas do Salesforce para ativar esse recurso.

Os usuários de comunidade de parceiros e clientes podem exibir painéis do Wave integrados quando sua organização do Salesforce tem a permissão de comunidade do Wave e a preferência ativada. Além disso, `Ativar o Wave Analytics para comunidades` deve ser selecionado nas Configurações do Wave Analytics para a organização. O acesso aos aplicativos é concedido, então, selecionando **Compartilhar** em um aplicativo ou painel do Wave.

Na caixa de diálogo Compartilhar, os parceiros e clientes de comunidades são destacados em cor de laranja para distingui-los como usuários externos. Eles recebem somente acesso de **Visualizador**. A partir de sua comunidade, eles podem analisar e explorar o painel, enquanto que todas as outras áreas do Wave permanecem inacessíveis e protegidas.

 Nota: Esse recurso tem suporte em comunidades, mas não em portais.

Para obter mais informações sobre como criar comunidades, consulte Noções básicas sobre comunidades. Para obter mais informações sobre como integrar o Wave Analytics, consulte o componente `wave:dashboard` na Referência do componente padrão do guia do desenvolvedor do Visualforce.

Ativar ações e abrir links de registro com menus de ações personalizadas

Menus personalizados em lenses e painéis do Wave Analytics permitem que os usuários tirem proveito de ações e abram registros a partir do Salesforce ou de outros sites.

EDIÇÕES

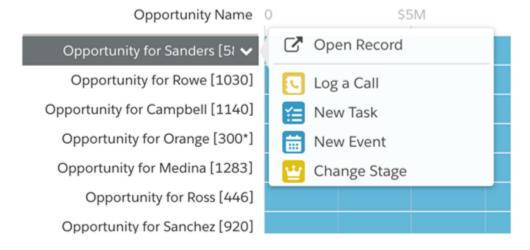
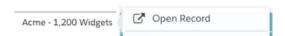
Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

Para editar um arquivo de metadados estendidos (XMD) do conjunto de dados:
- Editar fluxos de dados do Wave Analytics

Os menus de ações personalizadas em lenses e painéis do Wave permitem que sua equipe use ações rápidas em objetos do Salesforce e abram registros a partir do Salesforce ou de outros locais na web. Desenvolvedores ou administradores editam o arquivo de metadados estendidos (XMD) para um conjunto de dados para criar menus que façam parte dos elementos de interface de gráfico e tabela do Wave a seguir:

- Rótulos de valor nos gráficos (como "Oportunidade para Sanders" na imagem acima).

- Rótulos de valor de legenda em células da tabela.

- Valores em células da tabela.

Passar o mouse sobre os rótulos mostra se um menu de ações está disponível. Clicar no valor, na célula ou na legenda exibe o menu, e o usuário poderá, então, selecionar entre as ações disponíveis ou abrir um registro.

Ações no menu de ações

As ações vêm de ações específicas de objeto e/ou de ações globais anteriormente adicionadas a objetos do Salesforce. As ações do Salesforce permitem que os usuários criem registros que tenham relacionamentos automáticos com outros registros, alterem e atualizem registros específicos e interajam com os registros da forma que você definir. Por exemplo, você pode adicionar ações que permitem que usuários criem novos casos, eventos, contas, grupos etc. Consulte a seção "Suporte do menu de ações rápidas para objetos e ações" abaixo para obter mais detalhes sobre objetos e ações do Salesforce com suporte na versão atual.

Link de registro aberto em um menu de ações rápidas

Links podem passar dados específicos, como IDs de contas do Salesforce, dos lenses ou painéis para os registros. Por exemplo, um link do nome de uma conta em um painel poderia ser configurado para passar o ID da conta relacionado para o Salesforce. Quando um usuário clica em um link de registro aberto, o registro de conta apropriado abre em uma nova guia. Links personalizados também podem pesquisar registros de funcionários no Workday® ou relatórios de despesas no Concur®. Qualquer site pode ser vinculado, desde que use os protocolos HTTP ou HTTPS.

Suporte do menu de ações para objetos e ações

A implementação atual do menu de ações fornece suporte limitado a objetos e ações do Salesforce.

Atualmente, é possível criar menus de ações rápidas do Wave para os seguintes objetos do Salesforce:

- Conta
- Casos
- Lead
- Oportunidade

Não há suporte a ações em layouts de página de Contatos, Usuário ou Perfil de usuário.

A implementação atual dos menus de ações oferece suporte a ações específicas de objeto e ações globais. Não há suporte a ações do Chatter (Post, Thanks, Poll) ou ações do Salesforce1.

Outros objetos e ações terão suporte em versões futuras.

Desenvolvendo menus de ações

Sua equipe de desenvolvimento cria menus de ações editando um arquivo de metadados estendidos (XMD) do conjunto de dados. Para obter mais informações, consulte a seção Dimensões na Referência de metadados estendidos (XMD).

Para criar um link de registro aberto em um menu de ação para um conjunto de dados com registros de diversas instâncias de organizações do Salesforce, será necessário adicionar uma seção de organizações ao arquivo XMD. A seção de organizações permite mapear IDs das organizações para os URLs para cada instância de organização referida no conjunto de dados. Consulte a seção Organizações na Referência de metadados estendidos (XMD).

Incorporar visualizações por publicações do Chatter e links de compartilhamento

Compartilhe uma visualização com os colegas publicando no Chatter ou obtendo seu URL exclusivo. Uma publicação do Chatter fornece uma imagem e um link para o ativo — lens, painel ou aplicativo — no Wave Analytics. Os colegas com o link e o acesso para o ativo podem analisar e explorar as informações apresentadas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar visualizações:
- "Usar o Wave Analytics"

1. Clique em **Compartilhar**.

2. Clique na guia do método de compartilhamento desejado: **Publicar no feed**, que publica no Chatter uma imagem e um link para o lens, o painel ou o aplicativo; ou **Obter URL**, que é um URL exclusivo para o ativo.
   a. Se estiver publicando no Chatter, selecione o feed **Usuário** ou **Grupo**, insira o nome e digite seu comentário. Também é possível remover a imagem de sua publicação passando o mouse sobre ela e clicando em **x**. Observe que as imagens publicadas são públicas.
   b. Se estiver obtendo o URL exclusivo, copie o link e cole-o onde você deseja compartilhá-lo.
3. Se aplicável, clique em **Fornecer acesso** para definir o nível do acesso de compartilhamento.
4. Clique em **Concluído**.

Nota: Para compartilhar uma visualização, você deve dar acesso ao aplicativo que a contém. Lenses, conjuntos de dados e painéis dentro do aplicativo compartilhado padrão estão acessíveis a todos os usuários do Wave Analytics, a menos que os administradores tenham restringido o acesso. Todos os outros aplicativos são privados, a menos que alguém com acesso de gerente para o aplicativo o tenha compartilhado com um usuário, grupo ou papel específico.

Aplicativos do Wave Analytics

Trabalhar com aplicativos do Wave Analytics

Os aplicativos do Wave Analytics são pastas que contêm conjuntos de dados, lenses e painéis.

É possível criar seus próprios aplicativos para organizar seus projetos de dados e controlar o compartilhamento de ativos do Wave Analytics. Também é possível usar aplicativos Waves prontos que incluem conjuntos de dados, lenses e painéis pré-construídos para fornecer um caminho pronto pelos dados e para ajudá-lo a iniciar rapidamente o uso do Wave Analytics.

NESTA SEÇÃO:

Compartilhamento de um aplicativo

Para permitir que outras pessoas vejam uma lens, painel ou conjunto de dados, uma maneira é compartilhar o aplicativo em que aparece.

Excluir um aplicativo

Se você tem acesso de gerente a um aplicativo, pode excluí-lo. Excluir um aplicativo permanentemente remove todos seus lenses, painéis e conjuntos de dados do Wave Analytics.

Compartilhamento no nível do aplicativo

Os aplicativos do Wave Analytics são como pastas, permitindo que os usuários organizem seus dados e projetos — tanto privados quanto compartilhados — e controlem o compartilhamento de conjuntos de dados, lenses e painéis.

Todos os usuários do Wave Analytics iniciam com acesso de visualizador ao aplicativo compartilhado padrão, que já vem pronto para usar; os administradores podem mudar essa configuração padrão para restringir ou ampliar o acesso. Cada usuário também tem acesso a um aplicativo padrão pronto para usar, chamado Meu aplicativo privado, destinado a projetos pessoais em andamento. O conteúdo do Meu aplicativo privado de cada usuário não é visível para os administradores e esse aplicativo não pode ser compartilhado. Quando os usuários estão prontos para compartilhar um item a partir de seu aplicativo privado, eles podem salvá-lo em qualquer aplicativo compartilhado.

Todos os outros aplicativos criados por usuários individuais são privados por padrão; o proprietário do aplicativo e os administradores têm acesso de Gerenciador e podem estender o acesso a outros usuários, grupos ou papéis.

Veja um resumo do que os usuários podem fazer com o acesso de Visualizador, Editor e Gerenciador.

Ação	Visualizador	Editor	Gerente
Visualizar painéis, lenses e conjuntos de dados no aplicativo	X	X	X
Ver quem tem acesso ao aplicativo	X	X	X
Salvar o conteúdo do aplicativo em outro aplicativo ao qual o usuário tem acesso de Editor ou Gerenciador	X	X	X
Salvar alterações em painéis, lenses e conjuntos de dados existentes no aplicativo (para salvar painéis é necessário ter a licença e a permissão de conjunto de permissões adequadas)		X	X
Alterar as configurações de compartilhamento do aplicativo			X
Renomear o aplicativo			X
Excluir o aplicativo			X

Criação de um aplicativo

Crie um aplicativo para organizar e conter uma combinação de lenses, painéis e conjuntos de dados.

1. Na página inicial, clique em **Criar**.
2. Clique em **Aplicativo**.
3. Digite o nome do aplicativo.
4. Clique em **Criar**.
   O aplicativo é criado e exibido em uma nova guia. Agora você pode colocar lenses, painéis e conjuntos de dados nele.
5. Adicione uma descrição da finalidade e do conteúdo do aplicativo, para que os seus colegas entendam como usar os dados.
   a. Clique na caixa de descrição sob o nome do aplicativo.
   b. Digite uma descrição.
   c. Clique na marca de seleção para salvar.
6. Você também pode alterar o ícone padrão do aplicativo para diferenciá-lo dos outros aplicativos.
   a. Passe o mouse sobre o ícone padrão.
   b. Clique em **Alterar ícone**.
   c. Clique em um ícone da galeria.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar um aplicativo:
- "Criar aplicativos do Wave Analytics"

Compartilhamento de um aplicativo

Para permitir que outras pessoas vejam uma lens, painel ou conjunto de dados, uma maneira é compartilhar o aplicativo em que aparece.

1. Na página do aplicativo, clique no botão **Compartilhar**.
2. Na guia Dar acesso:
   a. Escolha se você está compartilhando o aplicativo com um usuário, um grupo ou um papel.
   b. Comece a digitar o nome e selecione dentre os resultados sugeridos.
   c. Escolha o nível de acesso de compartilhamento: Visualizador, Editor ou Gerente.
   d. Clique em **Adicionar**.
   e. Clique em **Salvar** e, em seguida, em **Concluído**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

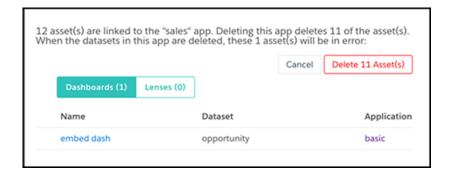
Para compartilhar um aplicativo:
- "Use o Wave Analytics" e o acesso de Gerente para o aplicativo

Excluir um aplicativo

Se você tem acesso de gerente a um aplicativo, pode excluí-lo. Excluir um aplicativo permanentemente remove todos seus lenses, painéis e conjuntos de dados do Wave Analytics.

1. Abra o aplicativo e clique em **Excluir**.

    Cuidado: Não é possível recuperar um aplicativo excluído.

   Se aplicável, o Wave Analytics lista os lenses e os painéis fora de seu aplicativo que serão afetados. Quando os conjuntos de dados pertencentes a seu aplicativo são excluídos, qualquer lens ou painel que faça referência a esses conjuntos de dados se tornará inutilizado.

   Importante: Somente os lenses e painéis aos quais você tem acesso aparecem na lista. Se não tiver acesso a eles, lenses e painéis não serão listados mesmo tendo referências a conjuntos de dados em seu aplicativo.

2. Clique em **Excluir ativo(s)**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para excluir um aplicativo:

- "Use o Wave Analytics" e o acesso de Gerente para o aplicativo

O aplicativo Sales Wave Analytics (piloto)

Com o aplicativo Sales Wave, o primeiro aplicativo Wave pronto para uso da Salesforce, você pode começar a usar o Wave Analytics rapidamente, com um caminho claro para os dados de Sales Cloud em qualquer dispositivo. Em um único lugar, você tem tudo o que é necessário para descobrir insights que ajudam a aumentar os negócios.

 Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

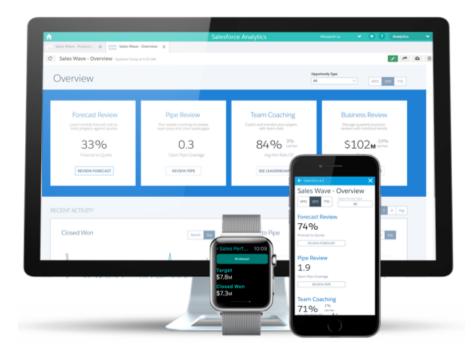
Para usar aplicativos com o modelo Wave:

- "Usar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Para usar o Sales Wave:

- "Acessar modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics"

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:

- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

A Salesforce criou o aplicativo Sales Wave para facilitar a análise de dados de Sales Cloud. A criação de aplicativos é fácil: responda a algumas perguntas sobre a maneira de visualizar dados e o Wave cuidará do resto. Após a criação, o aplicativo inclui conjuntos de dados e painéis pré-construídos, através dos quais você pode explorar seus dados de Sales Cloud em qualquer dispositivo compatível com Wave. Extraia rapidamente insights proativos dos dados de venda usando a interface Wave intuitiva e aprofunde-se nos principais aspectos dos negócios personalizando o aplicativo de acordo com o que você precisa em termos de análise.

Começar a usar o aplicativo Sales Wave é fácil e rápido, graças a um configurador integrado que faz a maior parte do trabalho. Após algumas etapas simples para criar o aplicativo e atualizar um de seus conjuntos de dados, você pode começar a usar os conjuntos de dados, os painéis e os lenses integrados do aplicativo.

 Dica: Para melhores resultados, siga as instruções de introdução ao Sales Wave na ordem. Além disso, caso não tenha usado o Wave antes, obtenha mais informações com a *Biblioteca do Wave Analytics* na ajuda online.

NESTA SEÇÃO:

1. Configurar permissões do Salesforce para o aplicativo Sales Wave (piloto)
   Crie conjuntos de permissões para permitir que administradores e usuários acessem o aplicativo Sales Wave.
2. Criar o aplicativo Sales Wave (piloto)
   Use o configurador simples do aplicativo Sales Wave para criar o aplicativo e começar a desvendar o valor dos dados do Sales Wave rapidamente.
3. Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave
   Após criar o aplicativo Sales Wave, é necessário atualizar um de seus conjuntos de dados para que ele reflita os dados mais recentes no Sales Wave.
4. Noções básicas sobre as limitações do aplicativo Sales Wave
   O Sales Wave tem compatibilidade limitada com objetos e dados do Salesforce.
5. Conheça os painéis pré-construídos do aplicativo Sales Wave
   O aplicativo Sales Wave inclui dez painéis pré-construídos para acelerar a exploração de dados do Sales Wave.

6. Conheça a terminologia de dados do aplicativo Sales Wave
   Para melhor utilizar o aplicativo Sales Wave, entenda as métricas e os termos usados no aplicativo.

Configurar permissões do Salesforce para o aplicativo Sales Wave (piloto)

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:
- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Crie conjuntos de permissões para permitir que administradores e usuários acessem o aplicativo Sales Wave.

Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

Sua organização pode usar o aplicativo Sales Wave com ou sem o Salesforce Wave Analytics comprando uma licença do Sales Wave. A licença do Sales Wave ativa as permissões a seguir:

- "Usar aplicativos com modelo do Wave Analytics" permite acesso a todos os aplicativos com modelo do Wave. O Sales Wave é o primeiro desses aplicativos.
- "Acessar modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics" fornece acesso específico ao Sales Wave, assim como aos dados e painéis pré-construídos incluídos com ele.
- "Gerenciar aplicativos com modelo do Wave Analytics" fornece aos administradores a capacidade de criar aplicativos Wave para usuários em suas organizações, neste caso o aplicativo Sales Wave.

Essas permissões são usadas da mesma forma que qualquer conjunto de permissões do Salesforce, criando conjuntos de permissões baseados nas permissões disponíveis e atribuindo-as a usuários.

1. Permita que usuários acessem o aplicativo Sales Wave. A maioria dos usuários em sua organização requer apenas a capacidade de exibir o aplicativo Sales Wave. Para esses usuários, crie um conjunto de permissões que inclua as duas primeiras permissões listadas acima, ou seja, "Usar aplicativos com modelo do Wave Analytics" e "Acessar modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics". Após criar o conjunto de permissões, pode atribuí-lo a usuários.
2. Permita que administradores e alguns usuários acessem e gerenciem o aplicativo Sales Wave. Os administradores e alguns usuários em sua organização requerem a capacidade de criar o aplicativo Sales Wave e compartilhá-lo com outros. Crie um conjunto de permissões que inclua todas as três permissões incluídas na licença do Sales Wave e atribua-o a eles.

Criar o aplicativo Sales Wave (piloto)

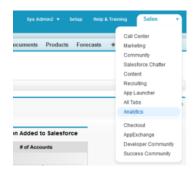
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:
- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Use o configurador simples do aplicativo Sales Wave para criar o aplicativo e começar a desvendar o valor dos dados do Sales Wave rapidamente.

Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

Siga as instruções a seguir para criar o aplicativo Sales Wave. Caso não fique satisfeito com o resultado, você pode facilmente excluir o aplicativo e criá-lo de novo de forma rápida.

1. Conecte-se ao Salesforce.
2. Selecione **Wave Analytics** no menu Force.com (canto superior direito da janela do Salesforce).

3. Clique em **Criar**, selecione **Aplicativo**, selecione **Sales Wave** e clique em **Continuar**
4. O Salesforce abre o configurador do Sales Wave, que facilita a personalização do aplicativo. Haverá uma série de telas, cada uma com um conjunto de perguntas e suas possíveis respostas em menus suspensos. Responda às perguntas de acordo com a maneira como sua empresa prefere exibir dados. Para mais informações sobre como responder a essas perguntas, consulte Personalizar a experiência do Sales Wave com o configurador na página 178. Caso queira alterar uma resposta, você pode excluir o aplicativo e criá-lo de novo.
5. Dê ao aplicativo um nome que outras pessoas na empresa reconheçam facilmente.
6. Clique em **Criar**.
7. Atualize a página inicial do Analytics para ver os conjuntos de dados e os painéis que fazem parte do aplicativo. Demora de um a dois minutos para carregar todos.

Caso sua empresa rastreie cotações no nível de usuários, será necessário atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo), criado com o aplicativo Sales Wave, para poder começar a explorar os dados. Consulte Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave na página 173.

CONSULTE TAMBÉM:

Personalizar a experiência do Sales Wave com o configurador

Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave

Após criar o aplicativo Sales Wave, é necessário atualizar um de seus conjuntos de dados para que ele reflita os dados mais recentes no Sales Wave.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:

- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

Quando você cria o aplicativo Sales Wave, um conjunto de dados Cotação (Alvo) é criado junto com o aplicativo. Para explorar a maneira como os membros da equipe estão rastreando suas cotações mensais, trimestrais ou anuais no Sales Wave, é necessário seguir as instruções a seguir para atualizar o conjunto de dados Cotação.

Nota: Ao trabalhar com arquivos .CSV que serão importados para o Sales Wave, abra-os em um editor de texto. Se você abri-los no Microsoft Excel ou outro software de planilha, o arquivo será reformatado e não poderá ser utilizado no Sales Wave

Nota: Se a sua empresa não rastreia as cotações no nível de usuários, ignore esta etapa.

1. Crie um arquivo .CSV para incluir os seguintes campos: QuotaAmount, StartDate (no formato aaaa-mm-dd), OwnerName, Data de início e Username. Consulte o exemplo de arquivo .CSV do aplicativo Sales Wave na página 179.

2. Salve o arquivo em um local fácil de lembrar.
3. No Salesforce, acesse a página inicial do Wave Analytics e localize o conjunto de dados Cotação (Alvo).
4. Passe o mouse sobre o conjunto de dados e clique em **Editar**.
5. O Salesforce exibe a seção Atualizar dados. Selecione **Selecionar ou arrastar o arquivo aqui...**
6. Clique em **Atualizar Conjunto de dados**.
7. Navegue até o arquivo .CSV criado na Etapa 1 e clique duas vezes nele.

Noções básicas sobre as limitações do aplicativo Sales Wave

O Sales Wave tem compatibilidade limitada com objetos e dados do Salesforce.

Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

O aplicativo Sales Wave é compatível com um conjunto de objetos padrão do Salesforce

O Sales Wave é relevante apenas para clientes que usam os seguintes objetos padrão do Salesforce:

- Contas
- Usuários
- Papéis
- Oportunidades
- Produtos (item de linha de oportunidade)

O Sales Wave é compatível com campos padrão e personalizados em objetos padrão do Salesforce. O aplicativo não é compatível com objetos personalizados do Salesforce.

Compatibilidade do aplicativo Sales Wave com dados

O Sales Wave não é compatível com fontes de dados adicionais, exceto um arquivo CSV na página 173 que contenha dados de cotação no nível de usuário. Para importar outros dados externos, é necessária uma licença de plataforma Wave. Entre em contato com seu representante do Salesforce para mais detalhes. O Sales Wave inclui os seguintes conjuntos de dados:

- Oportunidades
- Oportunidades com produtos
- Cotação (Alvo)

Nota: É necessário atualizar o conjunto de dados Cotação para poder usar painéis incluídos com o aplicativo Sales Wave. Para mais informações, consulte Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave na página 173.

Conheça os painéis pré-construídos do aplicativo Sales Wave

O aplicativo Sales Wave inclui dez painéis pré-construídos para acelerar a exploração de dados do Sales Wave.

 Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

Os painéis pré-construídos no aplicativo Sales Wave contêm melhores práticas que ajudam a extrair valor dos dados do Salesforce rapidamente. Os painéis permitem gerenciar pipeline e previsão, entender os principais motivadores de desempenho dos negócios, visualizar tendências, atribuir ações e obter respostas rápidas para perguntas sobre seus negócios.

Nós explicamos como funcionam os painéis para que você veja imediatamente a situação da sua empresa. Você também pode explorar por conta própria a qualquer momento. Para saber mais sobre a exploração de dados no Wave, consulte Explorar e visualizar seus dados na página 129.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar aplicativos Wave:
- "Usar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Para usar o Sales Wave:
- "Acessar modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics"

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:
- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

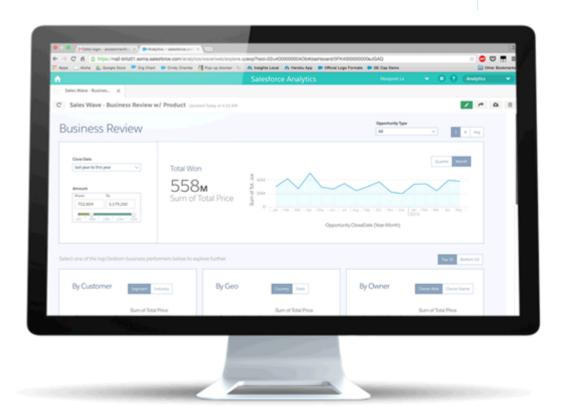



Tabela 2: Painéis do Sales Wave

Nome do painel	Conteúdo (Contents)
Vendas – Visão geral	Inicie aqui. Mostra rapidamente a situação da empresa em termos de previsão, gerenciamento de pipeline, desempenho de equipe e negócios.

Nome do painel	Conteúdo (Contents)
Vendas – Revisão de previsão	Exibe negócios fechados e ganhos e negócios com fechamento estimado para você saber se atingirá sua cotação.
Vendas – Revisão de pipeline	Mostra todos os acordos em aberto no pipeline e permite organizar por várias dimensões para que você possa identificar rapidamente os principais acordos em aberto. Você também pode realizar ações, como criar tarefas ou eventos no Salesforce.
Vendas – Revisão de negócios	Mostra um resumo do desempenho por categoria principal, como período, proprietário, cliente, geografia, produto e fonte. Mostrado na imagem acima.
Vendas – Por cliente	Mostra tendências na base de clientes.
Vendas – Por geografia	Mostra tendências por área geográfica.
Vendas – Por fonte	Mostra tendências por fonte.
Vendas – Por produto	Mostra tendências por produto.
Vendas – Quadro de liderança	Mostra os integrantes com melhor e pior desempenho por período e nas principais categorias de desempenho.
Vendas – Estatísticas de integrantes	Fornece detalhes sobre cada integrante da equipe de acordo com o período.

Conheça a terminologia de dados do aplicativo Sales Wave

Para melhor utilizar o aplicativo Sales Wave, entenda as métricas e os termos usados no aplicativo.

 Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

Essa tabela define termos e métricas usados em conjuntos de dados de aplicativos Sales Wave.

Tabela 3: Painéis do Sales Wave

Métrica/Termo	Fórmula	Descrição/Notas
Fechado e ganho		Quantidade de oportunidades que foram fechadas e ganhas.
Fechada e perdida		Quantidade de oportunidades que foram fechadas e perdidas.
Total fechado	Fechado e ganho + Fechado e perdido	Quantidade total de oportunidades que foram fechadas.
Cota		Quantidade que foi planejada/comprometida/visada para um certo período.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar aplicativos Wave:
- "Usar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Para usar o Sales Wave:
- "Acessar modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics"

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:
- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Métrica/Termo	Fórmula	Descrição/Notas
Obtenção da cotação	Fechada e ganha / Cotação	Quanto da cotação foi obtido.
Com fechamento estimado	Muitos	Pode usar categoria de previsão ou nome de estágio para calcular.
Previsão	Fechado e ganho + Estimativa de fechamento	Quantidade para a qual há estimativa no final de um período.
Previsão para cotação	Previsão / Cotação	Razão entre previsão e cotação.
Necessidade de fechamento	Cotação – Fechada e ganha	Quantidade necessária para atingir a cotação.
Necessidade de encontrar	Cotação – Previsão	Quantidade necessária para atingir a cotação, após levar em conta oportunidades com fechamento estimado no futuro.
Pipeline aberto		Quantidade total de oportunidades em aberto no pipeline, com a Categoria de previsão diferente de Fechado ou Omitido.
Cobertura de pipeline aberto	Pipeline aberto / Necessidade de fechamento	Quanto no pipeline para cobrir o que é necessário para fechar.
Agendamentos		Quantidade de oportunidades fechadas e ganhas para novos negócios.
Dif.	Este ano – Ano passado	Diferença entre dois itens.
Y / Y %	(Este ano / Ano passado) - 1	Taxa de crescimento de ano a ano.
Preço médio de venda	Valor total ($) / Contagem total (nº)	Preço médio de venda de oportunidades, produtos, etc.
Taxa média de ganho por $	Total ganho / Total fechado	Taxa de sucesso em oportunidades fechadas, com base no valor ($).
Taxa média de ganho por nº	Total ganho / Total fechado	Taxa de sucesso em oportunidades fechadas, com base na contagem (nº).
Ciclo médio de vendas	Data de fechamento – Data de criação	Quanto tempo levou para fechar o negócio.
% de desconto médio	abs ((preço de venda / preço de tabela)-1)	Redução em relação ao preço de tabela.

Personalizar a experiência do Sales Wave com o configurador

Com o configurador do Sales Wave, é fácil criar o aplicativo Sales Wave de acordo com a maneira como a empresa prefere usar os dados.

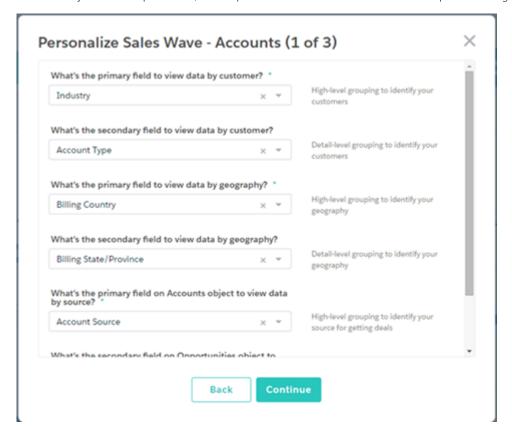
 Nota: O aplicativo Sales Wave Analytics está atualmente em fase piloto. Você pode usá-lo com ou sem uma licença de plataforma Wave. É necessária uma licença do aplicativo Sales Wave Analytics para usar esse recurso. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para saber mais.

Quando você cria o aplicativo Sales Wave para sua organização, o configurador integrado faz uma série de perguntas que determinam como os usuários veem os dados de vendas nos painéis pré-construídos do Sales Wave. Responda a essas perguntas de acordo com a maneira como a organização usa o Sales Wave, para que os painéis tenham maior sentido e utilidade.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:

- "Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics"

Por exemplo, uma das perguntas é quais são os campos primário e secundário que vocês usam para exibir clientes de acordo com locais geográficos. Talvez você queira ver primeiro os clientes por país e, em seguida, por estado. Você selecionaria País como campo primário para exibição de geografia e Estado/Província como campo secundário. Ou talvez você queira classificar primeiro por Região e depois por País. Nesse caso, selecione Região como campo primário e País como secundário. Você também deve fazer escolhas semelhantes sobre a exibição de dados por cliente, fonte e produto e sobre outras maneiras de acompanhar os negócios com o Salesforce.

Pense bem antes de responder às perguntas, pois as respostas afetam a maneira como os usuários da organização poderão exibir os dados de vendas nos painéis do Sales Wave. Você pode personalizar ainda mais os painéis após a criação do aplicativo e, caso não goste das primeiras respostas, pode excluir o Sales Wave e criá-lo novamente e de forma rápida.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar o aplicativo Sales Wave (piloto)

Exemplo de arquivo .CSV do aplicativo Sales Wave

Este é um exemplo do arquivo .CSV criado para atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave.

 Nota: Este arquivo é apenas um exemplo. Você precisa criar um arquivo .CSV exclusivo, com base em seus próprios dados do Sales Cloud, incluindo os seguintes campos:

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Nome do usuário

Consulte Atualizar o conjunto de dados Cotação (Alvo) do aplicativo Sales Wave na página 173.

 Exemplo:

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,1/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,2/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,3/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,4/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,5/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,6/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,7/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,8/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,9/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,10/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,11/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,12/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

Relatórios e painéis do Salesforce

O Salesforce oferece um conjunto robusto de ferramentas de relatórios que, trabalhando juntas, ajudam a entender os dados e tomar decisões.

Reunir dados com relatórios
Os relatórios fornecem acesso aos dados que a sua organização acumulou com o tempo, o que permite a tomada de decisões informadas. É possível examinar os dados da sua organização em combinações quase infinitas, exibi-los em formatos fáceis de entender e compartilhar as ideias resultantes com os outros por meio de painéis.

Compartilhar insights com painéis
Os painéis ajudam a compreender visualmente condições de negócios em alteração, de modo que você possa tomar decisões com base nos dados em tempo real coletados com os relatórios. Use painéis para ajudar os usuários a identificar tendências, classificar quantidades e medir o impacto das suas atividades.

Relatórios e painéis do Salesforce

Relatórios

Saiba mais sobre relatórios

Os relatórios lhe dão acesso aos seus dados do Salesforce. Antes de criar, ler e compartilhar relatórios, revise estes fundamentos de relatórios.

Ao se preparar para fazer relatórios sobre seus dados do Salesforce, tenha em mente estas dicas:

- Relatórios bem projetados são executados mais facilmente.
- Antes de criar seu relatório, considere escrever cada uma das questões que seu relatório deve responder. Dessa maneira, seu relatório certamente retornará todos os dados de que você precisa.
- Os relatórios são compartilhados por meio de pastas. A pessoa que tem permissão para a pasta em que seu relatório está salvo também tem acesso a seu relatório. Certifique-se de que você salvou seu relatório em uma pasta adequada.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Antes de criar seu primeiro relatório, familiarize-se com esses recursos e conceitos.

Criador de relatórios
O *Report Builder* é uma ferramenta visual de arrastar e soltar que você usa para criar relatórios e editar os existentes. O Report Builder é onde você escolhe um tipo de relatório, formato de relatório e os campos que formam seu relatório.

Para iniciar o Report Builder, clique em **Novo relatório**.

Campos
Um ou mais *campos* descrevem cada resultado de relatório. Se você imaginar que seu relatório é como uma tabela de informações, cada linha é um resultado e cada coluna é um campo.

Por exemplo, um gerente de recursos humanos cria um relatório sobre funcionários. Cada resultado é um funcionário e cada campo é uma informação importante sobre o funcionário: nome, sobrenome, cargo, data de início e assim por diante.

Quando você cria ou edita um relatório, selecione quais campos você deseja incluir em seu relatório. Para garantir que seus relatórios sejam executados rapidamente, é uma boa ideia incluir apenas os campos de que você precisa.

Filtros

Limite os dados que seu relatório retorna usando *filtros*. Filtros são úteis por muitos motivos, como concentrar seu relatório em dados específicos ou garantir que seu relatório seja executado rapidamente.

Por exemplo, digamos que seu relatório retorna todos os casos em sua empresa, mas você deseja apenas visualizar casos que estão abertos e atribuídos a você. Filtre o relatório no campo `Proprietário` e no campo `Status`.

Adicione filtros no Report Builder. No Lightning Experience, você pode adicionar, editar ou remover filtros enquanto lê um relatório também.

Tipos de relatório

O *tipo de relatório* controla quais campos estão disponíveis em seu relatório. Por exemplo, relatórios de arquivo e conteúdo têm campos como `ID de arquivo`, `Nome de arquivo` e `Total de downloads`. Relatórios de conta têm campos como `ID de conta`, `Nome da conta` e `Telefone`.

A primeira coisa que você faz ao criar um relatório é escolher um tipo de relatório.

Formato de relatório

O *formato de relatório* especifica como os resultados de seu relatório são dispostos. Possíveis formatos são tabulares, de resumo, matriz ou combinados. Relatórios combinados não estão disponíveis no Lightning Experience.

Criar um relatório

Quando tiver dúvidas sobre seus dados do Salesforce, crie um relatório para obter as respostas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

NESTA SEÇÃO:

1. Criar um novo relatório

   O Criador de relatórios é uma ferramenta de arrastar e soltar para acessar seus dados de forma rápida e abrangente. Use-o para configurar novos relatórios e editar os existentes.

2. Relatar alterações de histórico

   Além do relatório padrão atualizado sobre o estado atual dos seus negócios, é possível analisar alterações diárias e semanais em oportunidades, casos, previsões e objetos personalizados.

3. Relatório sobre dados históricos com instantâneos de relatórios

   Um instantâneo de relatórios permite relatar dados históricos. Usuários autorizados podem salvar os resultados de relatórios tabulares ou resumidos em campos em um objeto personalizado e, em seguida, mapear esses campos para os campos correspondentes em um objeto de destino. Eles podem programar quando o relatório será executado para carregar os campos do objeto personalizado com dados do relatório. Com os instantâneos de relatórios, você pode trabalhar com os dados do relatório da mesma forma que faz com outros registros do Salesforce.

4. Relatórios sobre objetos relacionados com filtros cruzados

   Use um filtro cruzado para ajustar seus resultados, incluindo ou excluindo registros de objetos relacionados, sem precisar escrever fórmulas ou código. Você pode aplicar filtros cruzados sozinhos ou em conjunto com filtros de campo.

5. Categorizar dados rapidamente com grupos

   O *Agrupamento* permite que você categorize rapidamente os registros de relatório sem criar uma fórmula ou um campo personalizado. Ao criar um campo de grupos, você define várias categorias (grupos) usadas para reunir valores do relatório.

6. Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

   O formato de relatório reunido permite que você visualize diferentes tipos de informações em um único relatório. Um relatório combinado pode conter dados de vários tipos de relatório padrão ou personalizado.

7. Exibir dados do relatório em formato gráfico

   Para ajudar os leitores a compreender seus dados de forma rápida e fácil, mostre-os em forma de gráfico. Os gráficos aparecem logo acima da tabela do relatório. Eles podem ajudar os usuários a ter uma ideia dos dados antes de se aprofundar nos detalhes. Use gráficos de linha para rastrear mudanças ao longo do tempo ou gráficos de barras ou de pizza para comparar valores em um ponto no tempo. Os gráficos também podem aparecer em componentes do painel.

8. Exibir dados de relatório em tabelas

   Para ajudar os leitores a examinar os dados facilmente, tente ocultar detalhes e intervalos, limitando o número de resultados apresentados e destacando com cor. Também é possível exibir sua tabela em um componente de painel.

9. Relatórios de dados do Salesforce com o Excel

   O Connect for Office inclui um suplemento do Excel que permite acessar com segurança seus relatórios do Salesforce com o Microsoft® Excel®. Você cria os relatórios necessários no Salesforce, importa-os para uma planilha do Excel e usa fórmulas, gráficos e tabelas dinâmicas do Excel para personalizar e analisar os dados.

10. Atualizar o Assistente de relatório

    O Criador de relatórios, uma potente ferramenta de edição de arrastar e soltar, é a ferramenta padrão para criar e editar relatórios. Se sua organização ainda estiver usando o antigo assistente de relatórios, você deverá atualizar para o criador de relatórios.

Criar um novo relatório

O Criador de relatórios é uma ferramenta de arrastar e soltar para acessar seus dados de forma rápida e abrangente. Use-o para configurar novos relatórios e editar os existentes.

Para personalizar um relatório existente usando o criador de relatórios, clique no nome do relatório e clique em **Personalizar**. Para otimizar o espaço físico na tela, o criador de relatórios usa um cabeçalho de página compactado. Para exibir as guias do aplicativo, basta fechar o criador ou clicar no logotipo do Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Escolher um tipo de relatório

   Um tipo de relatório é um conjunto de regras que determina os registros e os campos que são exibidos em um relatório. Você pode começar com um dos tipos de relatório padrão disponíveis ou usar um tipo de relatório personalizado fornecido pelo administrador.

2. Escolher um formato de relatório

   Um relatório pode usar formato de tabela, resumo, matriz ou combinado. Escolha um formato complexo o suficiente para capturar os dados que deseja mostrar, mas simples o suficiente para comunicá-lo de forma eficaz.

3. Criar um relatório

   Se não houver um relatório existente para clonar, crie um novo relatório.

4. Criando um relatório personalizado

   Você pode personalizar relatórios padrão ou criar do zero seus próprios relatórios personalizados a fim de atender às necessidades mais específicas da sua organização.

5. Criar um relatório personalizado no modo de acessibilidade

6. Agrupar seus dados de relatório

   Agrupe os dados em colunas ou linhas em relatórios de resumo, matriz e combinados para exibir informações significativas. Por exemplo, agrupe as oportunidades por Data de fechamento para ver as oportunidades fechadas ou agrupar os casos por produtos e ver o número de casos para cada produto. Você pode ter agrupamentos dentro de agrupamentos.

7. Continuar trabalhando durante o carregamento da sua visualização de relatório

   Para a maioria das ações, você pode continuar trabalhando no relatório enquanto a visualização é carregada. Por exemplo, ao editar um relatório, você pode arrastar vários campos para o relatório, depois criar um agrupamento enquanto essas colunas são carregadas.

8. Personalizando relatórios

   O criador de relatório é um editor visual de relatórios. A tela do Criador de relatórios permite o trabalho com filtros e campos de relatório e mostra uma visualização do seu relatório com somente alguns dados.

9. Campos de relatório

   O painel Campos exibe campos do tipo de relatório selecionado, organizados por pasta. Também lista fórmulas de resumo personalizadas, que podem ser criadas, editadas e excluídas.

10. Resumir dados do relatório

    Um campo de resumo contém valores numéricos dos quais se deseja saber a soma, média, o maior ou o menor. Os campos de resumo são exibidos em todos os níveis de agrupamento. Em relatórios de resumo e matriz, também aparecem no nível de total geral.

11. Subtotalizar resultados dos relatórios

    O cálculo do subtotal dos relatórios é uma ferramenta para analisar tendências dos dados. É possível agrupar conjuntos de informações, classificar os agrupamentos e comparar os subtotais de cada conjunto com o total geral. Em relatórios reunidos e de resumo, você pode também calcular o subtotal por vários campos que os fornece conjuntos de informações em cascata.

12. Total inteligente em relatórios

    Total "inteligente" significa que os dados duplicados são contados somente uma vez em qualquer subtotal ou total. O Salesforce usa totalização "inteligente" quando você executa relatórios que incluem dados duplicados em qualquer uma das colunas escolhidas para soma ou média.

13. Trabalhar com fórmulas em relatórios

    Fórmulas permitem criar resumos personalizados com base nos valores calculados usando dados do relatório. Essas fórmulas podem, então, ser usadas como colunas em seu relatório.

14. Filtrar dados do relatório

    Concentre seu relatório nos dados em que você está interessado configurando filtros padrão, filtros de campo, lógica de filtro, filtros cruzados e limites de linhas.

15. Salvar seu relatório

    Clique em **Salvar** para atualizar um relatório existente com alterações novas ou em **Salvar como** para clonar o relatório original sem alterá-lo. No Lightning Experience, clique em **Clonar** para clonar o relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Continuar trabalhando durante o carregamento da sua visualização de relatório

Criar um relatório

Criar um relatório

Campos de relatório

Escolher um tipo de relatório

Personalizando relatórios

Escolher um formato de relatório

Criando um relatório personalizado

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

Escolher um tipo de relatório

Um tipo de relatório é um conjunto de regras que determina os registros e os campos que são exibidos em um relatório. Você pode começar com um dos tipos de relatório padrão disponíveis ou usar um tipo de relatório personalizado fornecido pelo administrador.

A escolha do tipo de relatório correto é uma das etapas mais importantes na criação de um relatório.

1. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
2. Selecione o tipo do relatório e clique em **Criar**.

 Nota: Não é possível alterar o tipo de relatório após o relatório ser criado.

Para obter mais informações, revise as informações sobre tipos de relatórios personalizados e padrão.

NESTA SEÇÃO:

Tipos de relatório padrão

O Salesforce oferece uma ótima coleção de tipos de relatórios padrão que podem ser adaptados aos seus requisitos específicos. Raramente é necessário criar um relatório totalmente novo.

Tipos de relatório personalizado pré-preparados

Alguns recursos do Salesforce vêm com tipos de relatório personalizados preparados previamente para você, para que você não tenha que criar um novo relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Por que meu relatório não apresenta os dados que eu estou esperando?

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Tipos de relatório padrão

O Salesforce oferece uma ótima coleção de tipos de relatórios padrão que podem ser adaptados aos seus requisitos específicos. Raramente é necessário criar um relatório totalmente novo.

 Dica: Se o administrador tiver personalizado a visibilidade das pastas da guia Relatórios, pode ser que você não veja todas elas.

Se você não encontrar um relatório para personalizar de acordo com as suas necessidades, também poderá criar relatórios personalizados para acessar exatamente as informações corretas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas as** edições exceto o **Database.com** (A edição determina que relatórios você vê).

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Relatórios de contas e contatos

   Use os relatórios de conta e contato para saber mais sobre contas ativas, ignoradas ou novas, além de apresentar contas por proprietário ou parceiro. Os dois relatórios de contato padrão permitem criar uma lista de endereços de contatos e rastrear oportunidades pelo papel do contato.

2. Relatório de atividades

   Os relatórios de atividades são úteis para coletar informações sobre atividades abertas e concluídas, compromissos de várias pessoas ou solicitações com aprovação pendente das quais você é aprovador delegado.

3. Relatórios administrativos

   Os relatórios administrativos ajudam você a analisar os usuários, os documentos e as solicitações de aprovação pendentes do Salesforce. Você pode gerar relatórios com os usuários ativos no Salesforce e ver quem está fazendo login.

4. Relatórios de campanha

   Use relatórios de campanha para analisar seus esforços de marketing. É possível incluir o retorno sobre o investimento das campanhas, rastrear quem foi o público-alvo e quem respondeu a elas ou analisar as oportunidades resultantes das campanhas.

5. Relatórios de arquivo e conteúdo

   Execute relatórios de arquivo e conteúdo para analisar como os usuários estão se engajando com os arquivos e o Salesforce CRM Content.

6. Relatórios da previsão

   Os relatórios de previsão fornecem informações sobre dados de previsão personalizáveis.

7. Relatórios de leads

   Use relatórios de leads para mostrar informações sobre a origem e o status dos leads, sobre o tempo de resposta aos leads, sobre os leads ignorados e o histórico dos campos de leads.

8. Relatórios de oportunidades

   Exiba informações padrão sobre oportunidades, incluindo proprietários, contas, estágios, valores e muito mais. As configurações padrão mostram a você as informações mais comuns de cada objeto, mas você pode personalizar o relatório para exibir outras informações, como fonte da campanha principal, categoria de previsão e cotação sincronizada.

9. Relatórios de produtos e patrimônios

   Utilize os relatórios de produtos e patrimônios para exibir informações sobre os produtos instalados pelos usuários. Descubra que ativos seus clientes possuem, liste os casos apresentados para determinado patrimônio ou identifique os ativos que não estão associados a um produto.

10. Relatórios de auto-atendimento

    Os relatórios de Autoatendimento ajudam a analisar a eficácia do seu portal de autoatendimento. Descubra quantos casos estão sendo exibidos, quantos clientes estão efetuando login ou o que os clientes acham das soluções sendo oferecidas.

11. Relatando sobre a atividade de suporte

    Use relatórios de suporte para rastrear o número de casos criados, além de comentários, emails, proprietários e papéis de contatos de casos, casos com soluções, o tempo decorrido desde a última alteração do status ou do proprietário do caso e o histórico de casos.

CONSULTE TAMBÉM:

Localizar um relatório

Página Execução do relatório

Criando um relatório personalizado

Os relatórios lhe dão acesso aos seus dados

Relatórios de contas e contatos

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas as** edições exceto o **Database.com** (A edição determina que relatórios você vê).

Use os relatórios de conta e contato para saber mais sobre contas ativas, ignoradas ou novas, além de apresentar contas por proprietário ou parceiro. Os dois relatórios de contato padrão permitem criar uma lista de endereços de contatos e rastrear oportunidades pelo papel do contato.

Relatório padrão: Histórico de campos

Se a sua organização rastreia o histórico de campo em contas ou contatos, você pode gerar relatórios sobre essas informações usando o relatório de histórico de conta ou de contato.

Relatório padrão: Contas pessoais

Se a sua organização usa contas pessoais, os campos específicos às contas pessoais estarão disponíveis e serão precedidos por `Conta pessoal:` nos relatórios de conta. Além disso, você poderá incluir o campo `É Conta pessoal` em relatórios de contas e de contatos. Seu administrador pode ter dado um rótulo diferente para a `Conta pessoal`.

Mala direta em massa

Você também pode criar um relatório com as informações de contato, exportar esses dados para o Microsoft® Excel® e fazer uma mala direta em massa usando o Microsoft® Word®.

`Última atividade`

A data da `Última atividade` em listas e relatórios relacionados de atividades apresenta a última vez que alguém na sua organização realizou uma ação em uma conta ou em um contato. É a data e a hora do compromisso mais recente ou a data de vencimento da última tarefa fechada relacionada à conta ou ao contato.

Filtro`Exibir` para relatórios de conta

O filtro padrão `Exibir` dos relatórios de contas permitem que você limite os dados da conta de acordo com as opções a seguir. Essas opções variam com a edição e a configuração da sua organização.

- Minhas contas: Mostra as contas pertencentes a você.
- Minhas contas de equipe de contas: Mostra as contas em que você está na equipe de contas.
- Minha equipe de contas e minhas contas: Mostra contas que você possui e contas nas quais você se encontra na equipe de contas.
- Contas da minha equipe: Mostra suas contas e as contas pertencentes a todos os seus subordinados na hierarquia de papéis.
- Meus territórios: Para organizações que usam o gerenciamento de território, esta opção exibe as contas pertencentes aos territórios aos quais você está atribuído.

- Contas das equipes de meus territórios: Para organizações que usam o gerenciamento de território, esta opção exibe as contas pertencentes aos seus territórios e aos descendentes de seus territórios.
- Equipe de contas de minha equipe e suas próprias contas: Para usuários subordinados a você na hierarquia de papéis, exibe as contas pertencentes a eles ou as contas relacionadas à posição deles na equipe de contas.
- Todas as contas visíveis: Mostra todas as contas que você pode exibir, conforme determinado pelo modelo de compartilhamento.
- Territórios: Para organizações que usam o gerenciamento de território, o filtro adicional `Territórios` pode ser definido como Tudo, Vários territórios ou Sem território. Nos tipos de relatórios personalizados, ao usar o filtro `Territórios` que inclua os territórios, os resultados do relatório não mostram Vários territórios ou Sem território.
- Portal de clientes: Se a sua organização usa um Portal de clientes do Salesforce, adicione o campo `Conta do portal de clientes` aos relatórios de conta para exibir as contas que possuem contatos ativados para usar o portal.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatório de atividades

Os relatórios de atividades são úteis para coletar informações sobre atividades abertas e concluídas, compromissos de várias pessoas ou solicitações com aprovação pendente das quais você é aprovador delegado.

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas as** edições exceto o **Database.com** (A edição determina que relatórios você vê).

Os relatórios de atividades padrão permitem selecionar o intervalo de datas e o status das atividades a serem incluídas. Esses relatórios de atividades padrão listam as tarefas e os compromissos em um intervalo de datas selecionado ou os compromissos com todos os convidados.

Você também pode criar relatórios personalizados para atividades. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório** e escolha **Atividades** como o tipo de dados no qual será feito o relatório.

Nota: Clique em **Mostrar hierarquia** para ver a hierarquia de papéis de sua organização acima dos resultados de relatório. É possível usar a hierarquia de papéis para compartilhar os dados do relatório com pessoas em diferentes níveis na hierarquia. Por exemplo, se você vir **CEO > VP de Vendas Globais > Diretor de Operações de Vendas**, estará exibindo dados do papel de Diretor de Operações de Vendas. Clique em qualquer nome do papel para ver e compartilhar os dados que estão visíveis para as pessoas com aquele papel.

Recursos especiais dos relatórios de atividades

Considere o seguinte ao executar relatórios de atividades:

Relatórios padrão

- Escolha o relatório de status de email HTML se tiver ativado o rastreamento de email HTML. Esse relatório lista qualquer registro da lista relacionada Status de email HTML dos leads e contatos.
- Selecione o relatório Compromissos com convidados para incluir apenas compromissos de várias pessoas no relatório. Os filtros padrão para compromissos com convidados são:
  - Atribuído a... — Mostra apenas compromissos de várias pessoas que você possui.
  - Atribuído à equipe de... — Mostras eventos de várias pessoas ao qual qualquer pessoa da sua equipe pertence.
  - Convidado está... — Mostra apenas compromissos de várias pessoas para os quais você é convidado.
  - O convidado está na equipe de... – Exibe os compromissos de várias pessoas para os quais qualquer pessoa da sua equipe foi convidada.

- O relatório Minhas solicitações de aprovação delegadas relaciona todas as solicitações de aprovação para as quais você é o proxy de aprovação. O relatório Todas as solicitações com aprovação pendente encontra-se na pasta Relatórios de atividades.
- Nas organizações que usam as edições Professional, Enterprise, Unlimited, Performance e Developer, use os links **Hierarquia** no relatório Tarefas e compromissos para mostrar as atividades dos usuários subordinados a você. Observe que só é possível exibir suas atividades e aquelas dos usuários abaixo de você na hierarquia de papéis.
- Se a sua organização usa Atividades compartilhadas, os relatórios (inclusive os tipos de relatório personalizado e os relatórios de Tarefas e eventos) exibem resultados diferentes dependendo das permissões. Suponha que você está relatando sobre eventos e os resultados do seu relatório incluem um evento relacionado a dois contatos ou mais e também tem convidados. Se você é administrador, os resultados do seu relatório mostram um evento relacionado ao contato principal e um evento separado para cada convidado. Se você não é administrador, os resultados do relatório mostram apenas um evento, referente ao contato principal.

Tipos de relatório

- Usando o construtor de relatórios, é possível criar relatórios que mostram as atividades relacionadas a outro tipo de registro. Por exemplo, o Relatório de atividades com leads personalizado mostra atividades associadas a leads.
- As atividades com relatórios de leads não exibem dados para os campos `Linha 1 de endereço`, `Linha 2 de endereço` e `Linha 3 de endereço`.

Dicas para relatórios de atividades

- Defina um critério de pesquisa de “Convite para compromisso igual a 0” para excluir do filtro compromissos que são convites de reunião enviados a usuários para um compromisso de várias pessoas.
- As atividades arquivadas não são incluídas nos relatórios. Eventos e tarefas encerradas há mais de um ano são arquivados. No entanto, as tarefas abertas não são arquivadas. Você ainda pode ver as atividades arquivadas de um registro selecionando **Visualizar tudo** na seção `Histórico de atividades` de uma página de detalhes do registro.
- Atividades de contatos particulares só são exibidas nos relatórios do proprietário do contato.
- Os filtros padrão dos relatórios de atividades permitem que você use as opções a seguir para limitar os resultados do relatório. Algumas destas opções não são visíveis em todas as edições.
  - Minhas atividades — exibe suas atividades.
  - Minhas atividades delegadas — exibe as atividades que você criou, mas que pertencem a outros usuários no mesmo papel que você e abaixo de seu papel, na hierarquia de papéis.
  - Atividades da minha equipe — exibe as atividades dos usuários que se reportam a você na hierarquia de papéis.
  - Todas as atividades — exibe todas as atividades que você pode exibir, conforme determinado pelo modelo de compartilhamento.
- Se você receber uma mensagem de erro informando que o relatório de atividades produziu muitos resultados, personalize-o para incluir um filtro em um campo de lista de opções, de texto ou de data. Outra opção é executar o relatório novamente usando um tipo de dados de atividade diferente, como “Atividades com contas” ou “Atividades com oportunidades”.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios administrativos

PERMISSÕES DO USUÁRIO	
Para exibir a pasta Relatórios administrativos:	"Exibir configuração"
Para executar relatórios de usuários:	"Executar relatórios" E "Exibir configuração"
Para criar, editar, salvar e excluir relatórios de usuários:	"Criar e personalizar relatórios" E "Exibir configuração"
Para executar relatórios de documentos:	"Executar relatórios"
Para criar, editar, salvar e excluir relatórios de documentos:	"Criar e personalizar relatórios"
Para executar relatórios de solicitações com aprovação pendente:	"Executar relatórios" E "Exibir todos os dados"

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Os relatórios administrativos ajudam você a analisar os usuários, os documentos e as solicitações de aprovação pendentes do Salesforce. Você pode gerar relatórios com os usuários ativos no Salesforce e ver quem está fazendo login.

Nota: Você não pode ver a pasta Relatórios administrativos na guia Relatórios, a não ser que você tenha a permissão "Exibir configuração e definição". Você não precisa dessa permissão para exibir o tipo de Relatórios administrativos - todos os usuários podem exibi-lo e gerenciar quaisquer relatórios de documentos associados a esse tipo. Para exibir outros tipos de relatórios associados a esse tipo, como relatórios de solicitação de aprovação e usuário, você deve ter a permissão.

Recursos especiais dos relatórios administrativos

Considere o seguinte ao executar relatórios administrativos:

Relatórios padrão

- O relatório Todos os usuários ativos relaciona os usuários ativos na sua organização e a última vez em que eles fizeram login.
- O relatório Usuários conectados na semana contém todos os usuários que fizeram login no Salesforce nos últimos sete dias. Se as Comunidades estiverem ativadas, você pode adicionar uma coluna `Comunidade`, para poder ver em quais comunidades os usuários também fizeram login.
- O relatório Documentos relaciona os documentos em cada pasta de documentos.
- O relatório Todas as solicitações com aprovação pendente inclui as solicitações que aguardam aprovação para cada processo. O relatório Minhas solicitações de aprovação delegadas encontra-se na pasta Relatórios de atividades.
- Se sua organização usa territórios, o Relatório de territórios do usuário contido na pasta Relatório de territórios resume os territórios as quais os usuários foram atribuídos.

Tipos de relatório

- Crie um relatório personalizado que relacione os relatórios da sua organização e indique a última vez em que cada um foi utilizado. Escolha Relatórios administrativos e selecione Relatórios como o tipo de relatório.

- Se a sua organização usar Comunidades, é possível emitir relatórios sobre o histórico de login de membros externos das suas comunidades.
  1. Crie um relatório personalizado.
  2. Escolha Relatórios administrativos.
  3. Selecione Usuários como o tipo de relatório.
  4. Adicione `Comunidade` às colunas de relatório.
  5. Adicione um filtro que inclui perfis de usuários de comunidade.
- Se sua organização usar um Portal de clientes do Salesforce, você poderá reportar os usuários do Portal de clientes:
  1. Crie um relatório personalizado.
  2. Escolha Relatórios administrativos.
  3. Selecione Usuários como o tipo de relatório.
  4. Adicione `Tipo de licença`, `Perfil` e `Papel` às colunas do relatório. Não é possível gerar relatórios sobre funções para usuários do portal de alto volume porque eles não possuem funções.

     Nota: Os conjuntos de permissões não são suportados.

  Você também pode adicionar o campo `Conta do portal de clientes` aos relatórios de conta para exibir as contas que têm contatos ativados para usar o portal.
- Você pode criar tipos de relatório personalizados que os usuários podem usar para gerar relatórios sobre os relatórios e painéis da sua organização. Ao definir um tipo de relatório personalizado, selecione Relatórios ou Painéis na lista suspensa `Objeto principal` na página Novo tipo de relatório personalizado.

Dicas para relatórios administrativos

- Usuários com a permissão "Gerenciar usuários internos" podem criar um relatório de usuários personalizado com detalhes das tentativas de login dos usuários. Os campos relevantes — como `Data/Hora de login`, `Endereço IP de origem` e `Status do login` — são agrupados na seção Histórico de login da etapa Selecionar colunas. Observe que o campo `Tipo de cliente` exibe se o usuário fez login em um navegador da Web ou em uma interface alternativa, como o Connect for Lotus Notes ou um portal do parceiro. Você também pode visualizar quais usuários nunca fizeram login definindo critérios de relatório: escolha o campo `Data/Hora de login` e o operador "igual a" e deixe o terceiro campo em branco.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de campanha

Use relatórios de campanha para analisar seus esforços de marketing. É possível incluir o retorno sobre o investimento das campanhas, rastrear quem foi o público-alvo e quem respondeu a elas ou analisar as oportunidades resultantes das campanhas.

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Recursos especiais dos relatórios de campanha

Considere o seguinte ao executar relatórios de campanha:

Relatórios padrão

- No relatório personalizado Detalhes da campanha e no relatório Análise de retorno sobre o investimento da campanha, é possível incluir estatísticas de hierarquia da campanha que

fornecem valores agregados para uma campanha pai e todas as campanhas abaixo dela na hierarquia. Se as suas campanhas incluem uma lista de opções personalizadas que indica o nível de hierarquia (por exemplo, "tática", "programa" e "iniciativa"), você pode executar um relatório que resuma dados em qualquer nível de hierarquia em todas as campanhas.

- Use os relatórios Leads da campanha ou Contatos da campanha para relacionar os leads ou os contatos associados às campanhas.
- Use o Relatório de membros da campanha para obter uma lista de membros por campanha.
- Use o Relatório de análise de membros da campanha para resumir as informações sobre quem respondeu às campanhas.
- O Relatório de receita da campanha permite analisar quais as oportunidades resultantes das suas campanhas. Nas edições Enterprise, Unlimited, Performance e Developer, você pode analisar produtos, agendas de quantidade e agendas de receita nesse relatório.
- O Relatório de análise do retorno sobre o investimento da campanha calcula o retorno sobre o investimento e o custo médio das campanhas. O retorno sobre o investimento é calculado como o ganho líquido (`Valor total de oportunidades ganhas` - `Custo real`) dividido pelo `Custo real`. O resultado do retorno sobre o investimento é expresso em porcentagem.
- Use o relatório Campanhas com oportunidades influenciadas para visualizar as oportunidades que foram influenciadas por várias campanhas.

 Nota: O relatório Campanhas com oportunidades influenciadas respeita as regras de compartilhamento em contas, contatos e campanhas. Os objetos com regras de compartilhamento definidas como particulares não serão exibidos no relatório.

Tipos de relatório

- Use o tipo de relatório personalizado Campanhas com Membros da campanha para criar um relatório que contém informações sobre leads e contatos em várias campanhas. Use o Relatório de chamada da campanha para ver contatos e leads de uma campanha específica. Esses relatórios só estão disponíveis para usuários com a permissão "Ler" tanto em contatos como em leads.
- Use o relatório Informações sobre campanhas com lead e lead convertido para exibir informações sobre a vida útil dos leads classificadas por uma ou mais campanhas.
- Use o relatório Campanhas com oportunidades influenciadas para visualizar as oportunidades que foram influenciadas por várias campanhas.

Dicas para relatórios de campanha

- Alguns relatórios permitem que você limite os dados a uma campanha usando o ícone de pesquisa para selecionar a campanha. Se o usuário que estiver executando um relatório não tiver mais acesso para ver a campanha selecionada, o relatório não exibirá resultados. Esse comportamento de relatório é semelhante ao que acontece quando uma campanha é excluída.
- `Status do membro` é o status de um lead ou contato em relação à campanha. O proprietário da campanha pode criar até 50 valores de status de membro. Exemplos de valores de Status de membro incluem "Planejado", "Enviado" ou "Participou". Além disso, agora você pode adicionar os campos `Primeiro membro associado`, `Respondido` e `Primeiro membro a responder` aos relatórios da campanha. Esses campos permitem visualizar a data em que o membro foi adicionado à campanha, se o membro respondeu à campanha, e a data em que ele respondeu à campanha pela primeira vez.
- A `Última atividade` de uma campanha é a data de conclusão mais recente de uma atividade do registro. Essa data é definida pelas seguintes atividades no passado e no futuro:
  - Qualquer compromisso

- Tarefas fechadas

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de arquivo e conteúdo

Execute relatórios de arquivo e conteúdo para analisar como os usuários estão se engajando com os arquivos e o Salesforce CRM Content.

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Relatórios de arquivo e conteúdo padrão

Execute esses relatórios embutidos sobre arquivos e conteúdo.

Autores de conteúdo

Veja quantos arquivos, pacotes de conteúdo, Google Docs e links da Web cada autor publicou no Salesforce CRM Content.

Período de publicação de conteúdo

Determine quantos arquivos, pacotes de conteúdo, Google Docs e links da Web foram publicados em uma biblioteca durante determinado período.

Downloads de arquivo e conteúdo

Veja quais usuários fizeram download de quais arquivos e quando fizeram isso.

Engajamento em arquivo e conteúdo

Veja a quantidade de downloads, compartilhamentos, aprovações e comentários de um arquivo.

Links de arquivos e conteúdo

Veja quais usuários de arquivos estão compartilhando o uso de entregas de conteúdo ou **Compartilhamento via link**. Veja quando cada link foi criado, quando ele expira, quando foi acessado pela última vez, se ele é protegido por senha e o número total de vezes que ele foi acessado. Cada um dos links nesse relatório pode ser acessado por usuários fora de sua organização.

Administradores de biblioteca

Veja o número de arquivos, pacotes de conteúdo, Google Docs e links da Web em cada biblioteca e a quantidade total de armazenamento de arquivos usada por cada biblioteca.

Conteúdo da biblioteca

Veja o número de arquivos, pacotes de conteúdo, Google Docs e links da Web em cada biblioteca e a quantidade total de armazenamento de arquivos usada por cada biblioteca.

Downloads com mais conteúdo

Determine quais arquivos e pacotes de conteúdo são baixados com mias frequência e quais links da Web e Google Docs são abertos mais frequentemente.

Assinaturas com mais conteúdo

Determine quais arquivos, pacotes de conteúdo, Google Docs e links da Web têm mais assinantes.

Conteúdo inativo

Determine quais arquivos não foram baixados ou revisados recentemente.

Tipos de relatório de arquivo e conteúdo

Crie relatórios padrão sobre arquivos e conteúdo.

Relatório de conteúdo

Gere um relatório sobre o Salesforce CRM Content.

Campo	Descrição
`Arquivado`	Indicador que determina se um arquivo foi arquivado. Se você armazenar um arquivo, ele será removido da sua biblioteca, mas não será permanentemente excluída do Salesforce CRM Content. Os arquivos armazenados podem ser restaurados conforme o necessário.
`Conteúdo criado por`	Contribuinte que publicou o arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Doc ou link da Web.
`ID do conteúdo`	Identificador que permite agrupar por arquivo e não por versão. O `Título do conteúdo` não tem garantia de exclusividade porque várias versões do mesmo arquivo podem ter títulos diferentes.
`Data de publicação do conteúdo`	Data em que um arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Doc ou link da Web foi publicado pela primeira vez.
`Título do conteúdo`	Título de um arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Doc ou link da Web.
`Tipo de registro`	Título do tipo de registro associado ao arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google ou link da Web.
`Conteúdo exibido/carregado`	Indicador que informa se um conteúdo está apresentado.
`Tamanho do conteúdo individual (MB)`	Tamanho de um arquivo individual, exclusivo de outras versões do mesmo arquivo.
`Última data de inscrição`	Data mais recente na qual o conteúdo foi inscrito.
`Número de downloads`	Número de vezes em que um arquivo foi descarregado ou o número total de downloads em uma biblioteca. O número de vezes que um documento do Google Doc ou link da Web foi aberto também está incluído nessa contagem. Dica: Para ver quais usuários fizeram download de determinado arquivo, vá para a página de detalhes do conteúdo do arquivo e clique na guia Downloads.
`Número de classificações negativas`	Número de votos de desaprovação.
`Número de classificações positivas`	Número de votos de aprovação.
`Número de inscrições`	Número de usuários que estão inscritos em um arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Doc ou link da Web, ou o número total de inscrições em uma biblioteca.
`Número de versões`	Número de vezes que uma nova versão de um arquivo foi publicada.
`Classificação geral`	Número de votos positivos menos número de votos negativos. Por exemplo: se o arquivo tiver dois votos positivos e nenhum voto negativo, a `Classificação geral` será 2.
`Marca`	Marca do Salesforce CRM Content atribuída a um arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Doc ou link da Web.

Campo	Descrição
`Tamanho do conteúdo total (MB)`	Tamanho de um arquivo, inclusive de todas as respectivas versões.
`Data de revisão da versão`	Data e hora em que uma nova versão do arquivo foi publicada.
`Versão revisada por`	Contribuinte que publicou a versão do arquivo.
`Nome da biblioteca`	Nome da biblioteca.
`Data de criação da biblioteca`	Data e hora de criação da biblioteca.

Biblioteca e relatório do usuário

Gere uma lista de usuários que são atribuídos a bibliotecas.

Campo	Descrição
`Administrador`	Sinalizador que indica se o usuário é administrador de biblioteca ou não.
`Grupo`	Sinalizador que indica se o membro da biblioteca é ou não um usuário único ou grupo público.
`Criação da biblioteca`	Data e hora de criação da biblioteca.
`Nome da biblioteca`	Nome da biblioteca.
`Nome do membro`	Nome e sobrenome do membro da biblioteca.

Relatório de arquivo e conteúdo

Gere um relatório sobre arquivos carregados para a sua organização.

Campo	Descrição
`Arquivado`	Indicador que determina se um arquivo foi arquivado ou não. Se você armazenar um arquivo, ele será removido da sua biblioteca, mas não será permanentemente excluída do Salesforce CRM Content. Os arquivos armazenados podem ser restaurados conforme o necessário.
`Título`	Título de um arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Docs ou link da Web.
`Criado por`	Usuário que carregou o arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Doc ou link da Web.
`Data do download`	Data do primeiro download do arquivo.
`Baixado por`	Usuário que fez o download do arquivo.
`Tipo do usuário do download`	Tipo de perfil do usuário que fez o download do arquivo.
`Tipo de arquivo`	Tipo de MIME do arquivo carregado.

Campo	Descrição
`ID do`	Identificador que permite agrupar por arquivo e não por versão. O `Título` não tem garantia de exclusividade porque várias versões do mesmo arquivo podem ter títulos diferentes.
`Revisado pela última vez por`	Último usuário que editou ou carregou uma nova versão do arquivo.
`Data da última revisão`	Data da última revisão do arquivo.
`Aprovações`	Número de aprovações que as publicações de arquivos receberam. Esse número não conta as aprovações de comentários na publicação do arquivo.
`Links`	Número de links de arquivos externos que foram gerados. Links externos são gerados quando um usuário compartilha um arquivo usando **Compartilhar via link** ou quando compartilha conteúdo de uma biblioteca usando uma entrega de conteúdo.
`Comentários na publicação`	Número de comentários feitos em publicações de arquivos em feeds.
`Publicações`	Número de vezes que o arquivo foi publicado em um feed. Esse número não conta quantas vezes o arquivo foi anexado a comentários em publicações.
`Data da publicação`	Data em que um arquivo, pacote de conteúdo, documento do Google Doc ou link da Web foi publicado ou carregado pela primeira vez.
`Compartilhamentos`	Número de vezes que o arquivo foi publicado no feed de um usuário, compartilhado usando **Compartilhar com pessoas** e **Compartilhar com grupos**.
`Tamanho (MB)`	Tamanho da versão do arquivo mais recente, em megabytes.
`Total de downloads`	Número de vezes que o arquivo foi baixado.
`Tamanho total (MB)`	Tamanho combinado de todas as versões de arquivo que foram carregadas.
`Versões`	Número de versões do arquivo que foram carregadas.

Dicas para usar relatórios de arquivo e conteúdo

- Os usuários do Salesforce CRM Content cuja opção `Gerenciar conteúdo` está marcada em sua permissão de biblioteca podem classificar os dados de relatório pelas bibliotecas às quais eles têm acesso ("Minhas bibliotecas") ou por todas as bibliotecas em uma organização ("Todas as bibliotecas"). Os usuários sem a opção `Gerenciar conteúdo` só podem classificar dados pelas bibliotecas às quais têm acesso.
- Classifique os relatórios personalizados pelo `Nome da biblioteca` para exibir dados de arquivos individuais, assim como resumos de biblioteca, como o armazenamento total usado e o número total de downloads.
- Classifique de acordo com o `ID do conteúdo` para exibir os dados de um documento específico.
- Se você tiver usuários do Portal de clientes ou do portal do parceiro com a permissão de usuário "Criar biblioteca", execute relatório Administradores da biblioteca para determinar as novas bibliotecas que foram criadas por usuários do portal.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios da previsão

Os relatórios de previsão fornecem informações sobre dados de previsão personalizáveis.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

 Nota: Essas informações se aplicam às Previsões personalizáveis, e não às Previsões colaborativas.

 Nota: Se você não vir a pasta Relatórios da previsão, sua organização pode não ter a previsão personalizável habilitada. A Previsão personalizável inclui cinco tipos de relatório padrão. Não é possível criar tipos de relatórios personalizados com a Previsão personalizável.

Recursos especiais dos relatórios de previsões personalizáveis

Considere o seguinte ao executar relatórios de previsões personalizáveis:

Relatórios padrão

Crie um relatório de histórico da previsão se quiser incluir informações sobre previsões já enviadas. Selecione `Todas as previsões` para mostrar o estado das previsões depois de cada atualização. Escolha `Previsões mais recentes` para exibir apenas o estado mais atual das previsões.

Tipos de relatório

- Ao criar um relatório de previsão personalizada, escolha o tipo de relatório **Previsão personalizável: Previsões de oportunidades** se quiser incluir informações sobre as oportunidades que contribuem para a sua previsão.
- Você pode incluir campos de usuário personalizado em relatórios de previsão de oportunidade personalizados como colunas e valores de colunas. Os campos de usuário personalizados estão disponíveis como informações personalizadas do proprietário da oportunidade ou do proprietário da conta. O rótulo de campo personalizado será usado para informações do proprietário da oportunidade ou da conta, o que pode ser confuso se os dois estão no mesmo relatório e têm rótulos de campo semelhantes.
- Se você tiver a permissão "Exibir todas as previsões", os relatórios de histórico e de resumo da previsão incluirão todos os dados dos usuários da hierarquia de previsões escolhida, incluindo usuários em ramos da hierarquia sem gerente da previsão.

Dicas para relatórios de previsões personalizáveis

- Você deve especificar um intervalo de criação de relatório por ano fiscal ou por data.
- Os relatórios de previsões incluem oportunidades particulares.
- Os valores da oportunidade serão incluídos nos relatórios de previsão se a oportunidade tiver sido definida como fechada no período da previsão.
- Os relatórios de previsões incluem somente oportunidades cujo fechamento está definido para o período da previsão, exceto aquelas atribuídas à categoria de previsão omitida.
- Crie um relatório de resumo da previsão para exibir informações sobre os valores da previsão sem os detalhes das oportunidades que contribuem para esse valor.
- Se sua organização usa territórios, você pode criar relatórios de previsões personalizados para resumir informações por nome de território.
- Você pode visualizar um relatório de previsões de oportunidades baseado na hierarquia de previsões navegando na hierarquia.

  1. Selecione o papel ou o território desejado nos links **Hierarquia**.
  2. Escolha os usuários ou as equipes de previsão apropriados nos escopos **Mostrar oportunidades pertencentes a** ou **Mostrar previsões pertencentes a** na parte superior do relatório.
  3. Clique em **Executar relatório** novamente para atualizar os dados do relatório com os parâmetros escolhidos.

  Por exemplo, para ver informações sobre a oportunidade, inclusive substituições nos totais ou quantidades das oportunidades e substituições dos usuários subordinados a você na hierarquia de previsões, defina o link **Hierarquia** como o seu papel de previsão. Para ver informações sobre a oportunidade de alguém abaixo de você na hierarquia de previsões, navegue até esse papel.

Cuidado: O modo de exibição Minha equipe mostra as previsões nos diversos níveis da hierarquia. Conseqüentemente, os valores podem ser incluídos em um total de previsão do subordinado e um total de previsão do gerente de previsões. Isso pode gerar valores maiores do que o esperado na coluna de totais, porque a quantidade do subordinado é incluída várias vezes no total.

 Nota: Clique em **Mostrar hierarquia** para ver a hierarquia de papéis de sua organização acima dos resultados de relatório. É possível usar a hierarquia de papéis para compartilhar os dados do relatório com pessoas em diferentes níveis na hierarquia. Por exemplo, se você vir **CEO > VP de Vendas Globais > Diretor de Operações de Vendas**, estará exibindo dados do papel de Diretor de Operações de Vendas. Clique em qualquer nome do papel para ver e compartilhar os dados que estão visíveis para as pessoas com aquele papel.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de leads

Use relatórios de leads para mostrar informações sobre a origem e o status dos leads, sobre o tempo de resposta aos leads, sobre os leads ignorados e o histórico dos campos de leads.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Recursos especiais dos relatórios de leads

Considere o seguinte ao executar relatórios de lead:

Relatórios padrão

Escolha o tipo de relatório Histórico do lead para rastrear o histórico de campos padrão e personalizados em leads em que os históricos de campo estão definidos como rastreados. Use esse relatório para ver os valores novos e antigos dos campos rastreados.

 Dica: Se você tem a permissão "Criar e personalizar relatórios", pode usar a lista suspensa `Exibir` em um Relatório de histórico do lead para verificar dados do histórico do lead por Meus leads, Leads da minha equipe, Leads do usuário, Leads da fila e Todos os leads.

Dicas para relatórios de lead

- Limite o modo de exibição do relatório a "Leads da minha equipe" para ver os leads dos usuários subordinados a você na hierarquia de papéis.
- Os relatórios de leads podem mostrar todos os leads, tanto os convertidos como os não convertidos. Para limitar o relatório somente aos leads não convertidos, insira um critério de filtragem "Convertido igual a 0".
- A `Última atividade` de um lead é a data de conclusão mais recente de uma atividade do registro. Essa data é definida pelas seguintes atividades no passado e no futuro:
  - Qualquer compromisso
  - Tarefas fechadas
- Você pode criar um relatório com as informações de lead, exportar esses dados para o Excel e fazer uma mala direta em massa usando o Microsoft® Word.

Limitações do relatório de lead

- Não é possível usar condições de filtro para pesquisar os resultados dos campos `Valor antigo` e `Novo valor`.

- Não é possível usar a lógica de filtro se estiver filtrando por `Campo/compromisso`.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de oportunidades

Exiba informações padrão sobre oportunidades, incluindo proprietários, contas, estágios, valores e muito mais. As configurações padrão mostram a você as informações mais comuns de cada objeto, mas você pode personalizar o relatório para exibir outras informações, como fonte da campanha principal, categoria de previsão e cotação sincronizada.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

 Nota: Clique em **Mostrar hierarquia** para ver a hierarquia de papéis de sua organização acima dos resultados de relatório. É possível usar a hierarquia de papéis para compartilhar os dados do relatório com pessoas em diferentes níveis na hierarquia. Por exemplo, se você vir **CEO > VP de Vendas Globais > Diretor de Operações de Vendas**, estará exibindo dados do papel de Diretor de Operações de Vendas. Clique em qualquer nome do papel para ver e compartilhar os dados que estão visíveis para as pessoas com aquele papel.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato

Tabular

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• `Nome da oportunidade` • `Valor` • `Data de fechamento` • `Fase` • `Duração` • `Tipo` • `Probabilidade (%)` • `Origem do lead` • `Período fiscal` • `Próxima etapa` • `Data de criação`
Informações do proprietário da oportunidade	• `Proprietário da oportunidade` • `Papel do proprietário`
Informações da conta	• `Nome da conta`

NESTA SEÇÃO:

15. Criar um relatório de oportunidade personalizado

    Você pode criar e executar relatórios de oportunidade personalizados para incluir informações de objetos associados, como produtos, parceiros e cotações.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de oportunidade

Relatórios de oportunidade

Os relatórios de oportunidades fornecem informações sobre as oportunidades, incluindo proprietários, contas, fases, valores e muito mais. As configurações padrão mostram a você as informações mais usadas de cada objeto, mas você pode personalizar o relatório para exibir outras informações, como fonte da campanha principal, categoria de previsão e cotação sincronizada.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Se sua organização usar previsões ou previsões personalizáveis, você verá as opções de relatório da previsão pareadas com as opções de relatório da oportunidade nas pastas de relatórios padrão e no assistente de relatórios personalizados. As oportunidades de usuários que não possuem um papel na hierarquia da organização são omitidas nos relatórios de oportunidades, previsões e vendas. Essa restrição não se aplica a organizações com Personal ou Group Edition, que não usam hierarquia de papéis. Nos relatórios que incluem a coluna `Parceiro` (exceto para o relatório Oportunidades do parceiro), somente o parceiro principal da oportunidade é exibido.

NESTA SEÇÃO:

1. Dicas para trabalhar com relatórios de oportunidade

   Os relatórios de oportunidades podem incluir todos os campos de oportunidade e algumas colunas extras que fornecem detalhes adicionais.

2. Uso dos relatórios padrão de oportunidade

   Usando os relatórios de oportunidade padrão, você pode criar relatórios sobre seu pipeline e histórico da oportunidade, fontes da oportunidade, tipos de oportunidade e muito mais.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Dicas para trabalhar com relatórios de oportunidade

Os relatórios de oportunidades podem incluir todos os campos de oportunidade e algumas colunas extras que fornecem detalhes adicionais.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

- Você pode usar as colunas a seguir para fornecer detalhes adicionais:
  - A `Duração` de uma oportunidade aberta é o número de dias desde a sua criação. No caso de oportunidades fechadas, é o número de dias entre a data de criação e a data de fechamento.
  - A `Duração da fase` é o número de dias em que ela permaneceu na fase listada na coluna `Fase`. Você pode executar o relatório de Duração das fases da oportunidade para saber quanto tempo as oportunidades passaram nas diferentes fases.
  - `Última atividade` – A data de vencimento mais recente de uma atividade no registro da oportunidade, incluindo qualquer compromisso de oportunidade ou tarefa fechada.

- Nem todos os campos de Produto de oportunidade estão disponíveis nos filtros de relatório. Por exemplo, o campo `Família de produto` não está disponível nos filtros de relatório de Produto de oportunidade porque está relacionado àquele objeto através do objeto de Entrada de catálogo de preços. Para tornar o campo `Família de produto` disponível nos filtros do relatório de Produto de oportunidade (para venda cruzada e venda agregada), crie um campo de fórmula personalizada para armazenar seu conteúdo e usar tal campo de fórmula em seu filtro. Nas configurações de gerenciamento de objeto para oportunidades, vá para a área de campos, crie um campo personalizado do tipo Fórmula, lembrando-se de usar `Texto` para o tipo de retorno de sua fórmula e `TEXTO(PricebookEntry.Product2.Family)` para sua fórmula.
- Em organizações com as edições Professional, Enterprise, Unlimited, Performance e Developer, os links de **Hierarquia** permitem que você pesquise os resultados do relatório com base nas hierarquias de papéis ou de territórios.
- Se sua organização usa o gerenciamento de territórios, o filtro Hierarquia em relatórios da oportunidade permite visualizar dados de acordo com as hierarquias de papéis ou de territórios. Além disso, o filtro Territórios permite que você exiba oportunidades de todos os territórios ou oportunidades que não têm um registro associado.
- É possível incluir o campo `Origem principal da campanha` em todos os relatórios de oportunidades padrão. Esse campo é controlado pela segurança no nível do campo.
- Use o filtro Exibir para limitar os resultados do relatório de oportunidade. As opções de exibição variam com a edição e a configuração da sua organização.
  - Minhas oportunidades — exibe apenas suas oportunidades.
  - Oportunidades da minha equipe de vendas — exibe oportunidades dependendo da sua posição na equipe de oportunidades.
  - Minha equipe de vendas e minhas oportunidades — exibe suas oportunidades e oportunidades dependendo da sua posição na equipe de oportunidades.
  - Oportunidades da minha equipe — exibe as suas oportunidades e as oportunidades pertencentes a todos os seus subordinados na hierarquia de papéis.

    Se sua organização usa o gerenciamento de territórios, o efeito dessa opção dependerá do valor do filtro Hierarquia acima. Se você selecionar *`Papel`*, verá as suas oportunidades e as oportunidades de todos os seus subordinados na hierarquia de papéis. Se você selecionar *`Território`*, verá as oportunidades que tem e as oportunidades de outros descendentes dos seus territórios.
  - Vendas da minha equipe e respectivas oportunidades — para usuários subordinados a você na hierarquia de papéis, exibe as oportunidades deles ou as oportunidades relacionadas à posição deles na equipe de oportunidades.
  - Meus territórios — para organizações que usam o gerenciamento de territórios, esta opção exibe as oportunidades pertencentes aos territórios aos quais você está atribuído.
  - Todas as oportunidades — exibe todas as oportunidades que você pode exibir.

CONSULTE TAMBÉM:

Relatórios de oportunidade
Criar um relatório de oportunidade personalizado
Uso dos relatórios padrão de oportunidade

Uso dos relatórios padrão de oportunidade

Usando os relatórios de oportunidade padrão, você pode criar relatórios sobre seu pipeline e histórico da oportunidade, fontes da oportunidade, tipos de oportunidade e muito mais.

1. No painel `Pastas` na guia Relatórios, selecione **Relatórios de oportunidades**.
2. Clique no relatório desejado.

Nome do relatório	Descrição
Oportunidades fechadas	Oportunidades ganhas
Oportunidades por tipo	Tipos de oportunidades disponíveis.
Histórico de campos de oportunidade	Histórico de campos em oportunidades. Disponível apenas se sua organização rastreia essas informações.
Histórico de oportunidades	Mudanças de status nas oportunidades. Disponível apenas se sua organização rastreia essas informações.
Tendência do funil de oportunidades	Um instantâneo com o histórico de suas oportunidades; os valores de oportunidades são agrupados por fase histórica nos meses especificados. Este relatório está disponível somente para organizações que usam as edições Professional, Enterprise, Unlimited, Performance e Developer.
Funil de oportunidades	Oportunidades por estágio.
Funil de oportunidade com divisões	Oportunidades resumidas por informações de divisão como usuário atribuído e porcentagem.
Produto de oportunidade	Oportunidades por mês e produto.
Relatório do produto de oportunidades com divisões	Atribuições de divisão e porcentagens para cada produto. Também é possível resumir as informações desses campos: • `Preço total da divisão`– Porcentagem da divisão multiplicada pelo Preço total. • `Valor de produto esperado da divisão`– Preço total da divisão multiplicado pela Probabilidade.
Relatório de agenda de oportunidades com divisões	Oportunidades por mês, incluindo porcentagens de divisão para a equipe de oportunidade. Para acessar esse relatório, a programação do produto deve estar ativada para sua organização.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Nome do relatório	Descrição
	Também é possível resumir as informações desses campos: • `Preço total da divisão`– Porcentagem da divisão multiplicada pelo Preço total. • `Valor do agendamento da divisão` – Porcentagem de divisão multiplicada pelo Valor do agendamento. • `Valor de produto esperado da divisão`– Preço total da divisão multiplicado pela Probabilidade. • `Valor do agendamento da divisão esperado` – Valor do agendamento da divisão multiplicada pela Probabilidade.
Origens de oportunidades	Origens das suas oportunidades.
Duração da fase da oportunidade	Duração de uma oportunidade em cada fase.
Equipes de oportunidades	Informações sobre oportunidades e equipes de oportunidades às quais você pertence.
Oportunidades do parceiro	Todos os parceiros associados a uma oportunidade ou somente os parceiros principais. Para limitar os resultados aos parceiros principais, personalize o relatório e defina *`Principal igual a Verdadeiro`* na página de critérios do assistente de relatórios.
Oportunidades paralisadas	Oportunidades abertas agrupadas por fase e classificadas por duração.

3. Execute o relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Relatórios de oportunidade

Criar um relatório de oportunidade personalizado

Dicas para trabalhar com relatórios de oportunidade

Oportunidades com relatório de tendência de histórico

As Oportunidades com relatório de tendência de histórico são um tipo de relatório personalizado projetado para ajudar a analisar as tendências de histórico em seu funil de vendas.

Selecionamos alguns dos campos de Oportunidade mais úteis para você no relatório padrão:

Valor
: Valor de venda total estimado. No caso de organizações que usam várias moedas, o valor será mostrado na sua moeda pessoal por padrão. Altere a lista de seleção `Moeda da oportunidade` para rastrear o valor em outra moeda.

Data de fechamento
: Data em que você planeja fechar a oportunidade. Você pode inserir uma data ou selecioná-la no calendário exibido quando você coloca o cursor no campo.

Fase
: Estágio atual da oportunidade com base nas seleções feitas de uma lista predefinida, por exemplo, Prospecto ou Proposta.

Probabilidade
: Porcentagem de confiança estimada no fechamento da oportunidade.

Categoria da previsão
: Nome da categoria de previsão que é exibido em relatórios, páginas de detalhes e edição de oportunidade, pesquisas de oportunidade e modos de exibição da lista de oportunidades. A definição de uma oportunidade é vinculada ao seu `Estágio`.

 Nota: Se você editar esse tipo de relatório, ele não será mais atualizado automaticamente. Se remover esse tipo de relatório, ele não será gerado novamente.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

  E

  Gerenciar tipos de relatórios personalizados

Relatório de oportunidades com concorrentes
Exiba informações sobre os concorrentes da sua empresa para oportunidades, incluindo os pontos fortes e fracos deles.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato
: Resumo

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• `Nome da oportunidade` • `Data de fechamento` • `Valor`
Informações sobre os concorrentes	• `Nome do concorrente` • `Pontos fortes` • `Pontos fracos`

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Tipo de informação do objeto	Colunas
Conta: Informações gerais	• `Nome da conta`

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com papéis e produtos de contato

Exiba informações sobre os contatos e as oportunidades associados a um produto selecionado. Você deverá selecionar um produto para filtrar resultados quando executar o relatório.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

As configurações padrão para este relatório são:

Formato

Tabular

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Oportunidade: Informações	• `Nome da oportunidade`
Informações do produto	• `Nome do produto`
Informações do proprietário da oportunidade	• `Proprietário da oportunidade`
Conta: Informações gerais	• `Nome da conta`
Papel do contato: Geral	• `Título` • `Nome` • `Sobrenome`
Papel do contato: Fone/fax/email	• `Telefone` • `Email`
Papel do contato: Endereço	• `Rua de correspondência` • `Cidade de correspondência` • `Estado/Província de correspondência` • `CEP de correspondência`

Tipo de informação do objeto	Colunas
	• País de correspondência

CONSULTE TAMBÉM:

- Página Execução do relatório
- Limitar os resultados do relatório
- Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com papéis de contato

Exiba informações sobre os contatos associados às suas oportunidades, incluindo nome, título e papel.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

As configurações padrão para este relatório são:

Formato

Tabular

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• Nome da oportunidade
Informações do proprietário da oportunidade	• Proprietário da oportunidade
Conta: Informações gerais	• Nome da conta
Papel do contato: Informações gerais	• Título • Nome • Sobrenome
Papel do contato: Fone/fax/email	• Telefone • Email
Papel do contato: Endereço	• Rua de correspondência • Cidade de correspondência • Estado/Província de correspondência • CEP de correspondência

Tipo de informação do objeto	Colunas
	• País de correspondência

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com parceiros

Exiba informações sobre os seus parceiros nas oportunidades, incluindo nome da oportunidade, valor e papel do parceiro.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

As configurações padrão para este relatório são:

Formato

Resumo

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• Nome da oportunidade • Data de fechamento • Valor
Informações do proprietário da oportunidade	• Proprietário da oportunidade
Informações do parceiro	• Proprietário do parceiro • Papel do parceiro • Parceiro
Informações da conta	• Proprietário da conta • Nome da conta

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com produtos

Exiba informações sobre os produtos associados às suas oportunidades, incluindo nome do produto e estágio da oportunidade.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato

Matriz

Campos do resumo

`Preço total` (soma)

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• `Nome da oportunidade` • `Valor` • `Data de fechamento` • `Fase` • `Duração` • `Tipo` • `Probabilidade` • `Data de criação`
Informações do produto	• `Nome do produto` • `Código do produto` • `Quantidade` • `Produto ativo` • `Preço de venda` • `Data do produto` • `Descrição do produto` • `Preço total` • `Produto: Mês` • `Preço de lista`
Informações do proprietário da oportunidade	• `Proprietário da oportunidade` • `Papel do proprietário`
Conta: Informações gerais	• `Nome da conta`

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório
Limitar os resultados do relatório
Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com cotações e relatório de itens em linha da cotação
Exiba detalhes sobre as cotações associadas a oportunidades, e os itens da linha para cada cotação. As configurações padrão apresentam as informações mais comuns de cada objeto, mas você pode personalizar o relatório para ver qualquer campo de oportunidade, cotação ou item da linha da cotação.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Se sua organização usar múltiplas moedas ou gerenciamento avançado de moedas, você terá opções adicionais para personalizar este relatório. Ao selecionar as colunas do relatório, você poderá selecionar a versão "convertida" de um valor ou coluna total para mostrar o valor convertido em uma moeda diferente. Selecione a moeda para a qual você deseja converter em Configurações avançadas ao selecionar os critérios do relatório.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato
Resumo

Campos do resumo
`Valor` (soma)

`Desconto da cotação` (soma)

Agrupamentos
O relatório padrão mostra os resultados agrupados primeiro por `Nome da oportunidade` e depois por `Nome da cotação`. Cada item de linha da cotação é listado abaixo da cotação associada.

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• `Nome da oportunidade` • `Valor`
Informações da cotação	• `Nome da cota` • `Desconto` • `Sincronização` • `Status`
Informação do item de linha de cotação	• `Item de linha de cotação: Desconto` • `Produto: Nome do produto` • `Número do item de linha` • `Preço de venda` • `Preço de lista` • `Item de linha de cotação: Subtotal`

Tipo de informação do objeto	Colunas
	• `Item de linha de cotação: Preço total`

CONSULTE TAMBÉM:

- Página Execução do relatório
- Limitar os resultados do relatório
- Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com cotações e PDFs da cotação

Exiba detalhes sobre os PDFs de cotação criados para cada cotação associada a uma oportunidade. As configurações padrão mostram a você as informações mais comuns de cada objeto, mas você pode personalizar o relatório para exibir outras informações, como quem criou ou modificou pela última vez cada PDF de cotação listado.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

As configurações padrão para este relatório são:

Formato

Resumo

Agrupamento

O relatório padrão mostra as cotações e os PDFs de cotação agrupados por `Nome da oportunidade`.

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• `Nome da oportunidade`
Informações da cotação	• `Nome da cota` • `Sincronização`
Informações do PDF da cotação	• `PDFs de cotação: Data de criação` • `PDFs de cotação: Nome` • `PDFs de cotação: Desconto` • `PDFs de cotação: Total geral`

CONSULTE TAMBÉM:

- Página Execução do relatório
- Limitar os resultados do relatório
- Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com equipes de oportunidades e produtos

Exiba informações sobre os membros da sua equipe de oportunidades e seus produtos, organizadas por oportunidade. É preciso especificar um produto ou um membro da equipe de oportunidade para filtrar os resultados ao executar o relatório.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato
Tabular

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• `Nome da oportunidade`
Informações do produto	• `Nome do produto`
Informações do membro da equipe	• `Nome do membro da equipe` • `Papel da equipe`

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

CONSULTE TAMBÉM:
Página Execução do relatório
Limitar os resultados do relatório
Relatórios de oportunidade

Relatório de oportunidades com equipes de oportunidades

Exiba informações sobre os membros de sua equipe de oportunidades e seus papéis, organizadas por oportunidade.

 Nota: Você deve ativar e configurar a venda em equipe para usar o relatório de Oportunidades com as equipes de oportunidades.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato
Tabular

Colunas selecionadas

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• `Nome da oportunidade`
Informações do membro da equipe	• `Nome do membro da equipe` • `Papel da equipe`

Nota: Se o seu administrador criou campos personalizados da equipe de oportunidades, eles poderão ser incluídos no relatório de oportunidades com as equipes de oportunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório
Limitar os resultados do relatório
Relatórios de oportunidade

Relatório de histórico do campo da oportunidade

Exiba informações sobre o histórico de alterações dos principais campos de oportunidade, incluindo valores novos e antigos e edições de datas que tiverem sido feitas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

 Nota: Você deve habilitar e configurar o rastreamento do histórico de campos e selecionar os campos na ordem para usar o relatório de rastreamento do histórico de campos.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato

Tabular

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Dados históricos	• `Editar data` • `Novo valor` • `Editado por` • `Campo/compromisso` • `Valor antigo`
Campos da oportunidade	• `Nome da oportunidade`
Informações do proprietário da oportunidade	• `Proprietário da oportunidade`

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório
Limitar os resultados do relatório
Relatórios de oportunidade

Relatório de histórico da oportunidade

Exiba informações sobre o histórico de suas oportunidades, incluindo estágios e data de encerramento.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato
Resumo

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• Nome da oportunidade
Informações do proprietário da oportunidade	• Proprietário
Informações de histórico da oportunidade	• Do estágio • Valor • Última modificação • Até o estágio • Probabilidade (%) • Modificado pela última vez por • Data de fechamento

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de oportunidade

Relatório de tendências de oportunidade

Exiba informações sobre tendências compartilhadas pelas oportunidades do seu pipeline.

As configurações padrão para este relatório são:

Formato
Matriz

Agrupamentos
O relatório padrão mostra linhas agrupadas por `Fase do histórico` e colunas agrupadas por `Desde a data`.

Campos do resumo
`Valor histórico` (soma)

Colunas selecionadas

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações da oportunidade	• Nome da oportunidade

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Tipo de informação do objeto	Colunas
Informações de tendência da oportunidade	• `Valor histórico` • `Desde a data` • `Fase do histórico`
Informações do proprietário da oportunidade	• `Alias do proprietário da oportunidade`

CONSULTE TAMBÉM:
Página Execução do relatório
Limitar os resultados do relatório
Relatórios de oportunidade

Criar um relatório de oportunidade personalizado

Você pode criar e executar relatórios de oportunidade personalizados para incluir informações de objetos associados, como produtos, parceiros e cotações.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

1. Na guia Relatórios, clique em `Novo relatório`.
2. Selecione o tipo de relatório na pasta **Oportunidades**.
   - Relatórios de oportunidades
   - Relatório de oportunidades com produtos
   - Relatório de oportunidades com papéis de contato
   - Relatório de oportunidades com parceiros
   - Relatório de oportunidades com concorrentes
   - Relatório de oportunidades com equipes de oportunidades
   - Relatório de histórico da oportunidade
   - Relatório de histórico do campo da oportunidade
   - Relatório de tendências de oportunidade
   - Relatório de oportunidades com papéis e produtos de contato
   - Relatório de oportunidades com equipes de oportunidades e produtos
   - Relatório de oportunidades com cotações e PDFs da cotação
   - Relatório de oportunidades com cotações e relatório de itens em linha da cotação
3. Clique em **Criar**.
4. Selecione o formato e as colunas do relatório e defina todos os filtros que você deseja usar.
5. Execute o relatório.

CONSULTE TAMBÉM:
Relatórios de oportunidade
Uso dos relatórios padrão de oportunidade
Dicas para trabalhar com relatórios de oportunidade

Relatórios de produtos e patrimônios

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Utilize os relatórios de produtos e patrimônios para exibir informações sobre os produtos instalados pelos usuários. Descubra que ativos seus clientes possuem, liste os casos apresentados para determinado patrimônio ou identifique os ativos que não estão associados a um produto.

Recursos especiais dos relatórios de produtos e patrimônios

Considere o seguinte ao executar relatórios de produtos e patrimônios:

Relatórios padrão

Use o relatório Patrimônios sem produtos, disponível na pasta "Relatórios de produtos e patrimônios", para relacionar os patrimônios que não estão associados a um produto. Dependendo de como os patrimônios são usados, eles podem representar os produtos de seus concorrentes.

Tipos de relatório

- Para criar um relatório personalizado mostrando os patrimônios de seus clientes, clique em **Novo relatório** na guia Relatórios e escolha o tipo de relatório Contas com patrimônios ou Contatos com patrimônios na categoria do tipo de relatório Contas e contatos.
- Para exibir uma lista de casos registrados para um patrimônio específico, clique em **Novo relatório** na guia Relatórios e escolha o tipo de relatório Patrimônios com casos, na opção Catálogos de preços, produtos e patrimônios.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios de auto-atendimento

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Os relatórios de Autoatendimento ajudam a analisar a eficácia do seu portal de autoatendimento. Descubra quantos casos estão sendo exibidos, quantos clientes estão efetuando login ou o que os clientes acham das soluções sendo oferecidas.

Nota: A partir do início de 2012, o portal de Autoatendimento não está disponível para novas organizações. As organizações existentes continuarão tendo acesso ao portal de autoatendimento.

Relatórios padrão

- O Relatório de uso do auto-atendimento fornece informações sobre quantos casos foram exibidos e registrados, o número de comentários adicionados e o número de pesquisas que os usuários do auto-atendimento efetuaram.
- O Relatório de auto-atendimento do usuário fornece informações sobre os clientes que estão acessando o portal de auto-atendimento, inclusive as contas associadas e a última data de login. Você também pode incluir campos de auto-atendimento em qualquer relatório de contatos personalizado.
- O relatório Soluções úteis mostra informações estatísticas dos portais de auto-atendimento que exibem soluções. Em todas as páginas de soluções do auto-atendimento, os clientes podem indicar se uma solução é útil. Os resultados dessa pesquisa podem

ser usados na escolha das cinco melhores soluções para a home page de auto-atendimento e para verificar se os clientes estão encontrando as soluções de que precisam.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório
Limitar os resultados do relatório

Relatando sobre a atividade de suporte

Use relatórios de suporte para rastrear o número de casos criados, além de comentários, emails, proprietários e papéis de contatos de casos, casos com soluções, o tempo decorrido desde a última alteração do status ou do proprietário do caso e o histórico de casos.

Você também pode reportar as soluções de sua organização, inclusive o histórico de soluções, os idiomas em que as soluções foram desenvolvidas e se as soluções traduzidas estão desatualizadas. Se você tiver ativado o portal de auto-atendimento, poderá executar relatórios para rastrear a utilização do portal de auto-atendimento.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas as** edições exceto o **Database.com** (A edição determina que relatórios você vê).

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório
Limitar os resultados do relatório

Tipos de relatório personalizado pré-preparados

Alguns recursos do Salesforce vêm com tipos de relatório personalizados preparados previamente para você, para que você não tenha que criar um novo relatório.

Nota: Os tipos de relatório personalizado pré-preparados são diferentes dos tipos de relatório padrão.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas as** edições exceto o **Database.com** (A edição determina que relatórios você vê).

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Relatórios de territórios
   Use relatórios de território para analisar seus territórios de vendas. Identifique quais usuários foram atribuídos a que territórios, quais foram atribuídos a mais de um território ou quais que não possuem territórios.
2. Relatórios para respostas
   Cria tipos de relatório personalizados para que os usuários possam analisar perguntas, respostas e votos.
3. Relatórios do Salesforce CRM Call Center
   Os relatórios Call Center ajudam a analisar as chamadas do Salesforce CRM Call Center manipuladas por você e sua equipe.
4. Criar um tipo de relatório personalizado referente ao histórico de aprovação
   Para poder executar relatórios sobre processos de aprovação executados e em andamento e suas etapas, é necessário criar um tipo de relatório personalizado referente a instâncias dos processos de aprovação.

5. Relatórios que podem ser executados sobre atividades

   Execute relatórios padrão ou personalizados que exibam detalhes específicos das tarefas ou eventos e seus contatos, contas, oportunidades e outros registros associados relacionados.

6. Relatório sobre as reuniões dos representantes de vendas com os clientes

   Vamos supor que, como gerente de vendas, você deseja ter mais insights sobre como a equipe de vendas prioriza o tempo. Crie um relatório personalizado que mostra a quais clientes os representantes de vendas estão dedicando tempo.

7. Criar um tipo de relatório personalizado de previsão

8. Tipos de relatório personalizado de previsão

   Um *tipo de relatório* define o conjunto de registros e campos disponíveis para um relatório com base nos relacionamentos entre um objeto principal e seus objetos relacionados. Os relatórios exibem apenas os registros que atendem aos critérios definidos no tipo de relatório.

9. Relatórios do Idea

   Crie tipos de relatório personalizados para que os usuários possam criar relatórios e comentários sobre ideias e votos.

10. Criar relatórios sobre artigos do Salesforce Knowledge.

    Use os relatórios personalizados do Salesforce Knowledge para rastrear como os artigos são criados, mantidos e entregues.

11. Relatórios de sessões do Live Agent

    Use os relatórios de Sessões do Live Agent para consolidar os dados sobre as atividades dos agentes enquanto estão em bate-papos com os clientes, por exemplo, quanto tempo os agentes estão online ou quantas solicitações de bate-papo são atribuídas a eles.

12. Relatórios de parceiros

    Algumas oportunidades envolvem relacionamentos de parceiros. Use esse relatório para identificar e analisar esses relacionamentos.

13. Relatório de grupos de relacionamento

    É possível criar relatórios sobre grupos de relacionamento e membros desses grupos se o administrador tiver ativado os tipos de relatórios personalizados para esses objetos personalizados.

14. Ativar o relatório do proprietário da conta

    o relatório Proprietário da conta, que lista todas as contas e seus proprietários.

Relatórios de territórios

Use relatórios de território para analisar seus territórios de vendas. Identifique quais usuários foram atribuídos a que territórios, quais foram atribuídos a mais de um território ou quais que não possuem territórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Recursos especiais dos relatórios de territórios

Considere o seguinte ao executar relatórios de território:

Relatórios padrão

- O relatório de territórios lista todos os territórios da organização. Selecione **Nenhum usuário** na lista suspensa `Usuários` e clique em **Executar relatório** para ver os territórios da organização que não têm nenhum usuário atribuído.
- O Relatório de territórios do usuário, o Relatório de vários territórios do usuário e o Relatório de territórios ausentes do usuário resumem os usuários que foram atribuídos a qualquer território, a mais de um território ou a nenhum território, respectivamente.
- O Relatório de territórios da conta, o Relatório de vários territórios da conta e o Relatório sem nenhum território da conta resumem as contas que foram atribuídas a qualquer território, a mais de um território ou a nenhum território, respectivamente.
- O Relatório de territórios da oportunidade resume as oportunidades que estão em territórios. Para ver as oportunidades dos usuários que não estão ativos no território da oportunidade, personalize o Relatório de territórios da oportunidade com o seguinte

filtro avançado: `Ativo no território` igual a “Falso”. O Relatório sem nenhum território da oportunidade resume as oportunidades associadas a contas que não têm um território.

- Relatórios executados de tipos de relatório personalizados que incluem territórios podem exibir resultados diferentes de relatórios padrão que incluem territórios. Isso acontece porque relatórios executados de tipos de relatório personalizados somente exibem resultados *com* territórios, como contas com territórios, enquanto relatórios padrão que incluem territórios podem exibir resultados *sem* territórios. Por exemplo, se você selecionar Relatório de territórios de contas, os resultados exibem contas sem territórios. Nos tipos de relatórios personalizados, ao usar o filtro `Territórios` que inclua os territórios, os resultados do relatório não mostram Vários territórios ou Sem território.

Dicas para relatórios de território

- Campos de território padrão e personalizados estão disponíveis em relatórios de território. Eles também estão disponíveis em relatórios de conta, relatórios de atividade que incluem contas, relatórios de oportunidade e relatórios de usuário.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Relatórios para respostas

Cria tipos de relatório personalizados para que os usuários possam analisar perguntas, respostas e votos.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Answers está disponível nas: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados

- “Gerenciar tipos de relatórios personalizados”

Para excluir tipos de relatório personalizados:

- “Modificar todos os dados”

 Nota: A partir do Summer '13, o Answers não estará disponível para novas organizações. Agora você pode usar o Chatter Answers, uma comunidade de suporte com autoatendimento na qual os usuários podem publicar perguntas e receber respostas e comentários de outros usuários ou de seus agentes de suporte. O Chatter Answers reúne artigos do Case, Questions and Answers e Salesforce Knowledge em uma experiência unificada. As organizações existentes continuarão a ter acesso ao Answers se ele estiver ativado antes da versão Summer '13.

Como administrador, você pode criar tipos de relatórios personalizados para que os usuários possam criar relatórios sobre perguntas, respostas e votos. Os tipos de relatórios personalizados representam o único modo de tornar os relatórios sobre as suas respostas disponíveis para os usuários — o Salesforce não dá exemplos de relatórios de respostas ou uma pasta de relatórios padrão para respostas.

Para criar uma pasta de relatórios de respostas para os usuários:

1. Configurar um tipo de relatório personalizado para respostas.
   - O objeto principal para o seu relatório é Questões.
   - Não há uma categoria de relatório específica para respostas, portanto você provavelmente desejará armazenar o seu relatório na categoria Outros relatórios ou relatórios administrativos.
   - Ao configurar relacionamentos de objetos, Perguntas pode ter um relacionamento com Respostas e Respostas pode ter um relacionamento com Votos.
2. Criar uma nova pasta pública para relatórios de respostas. Esta etapa requer a permissão “Gerenciar relatórios públicos”.
3. Ao usar o tipo de relatório personalizado, crie um ou mais novos relatórios personalizados para respostas. Atribua os relatórios à nova pasta de relatórios de respostas que você criou.

Depois que você concluir essas etapas, uma pasta de relatórios de respostas ficará disponível para os usuários na página inicial de Relatórios.

CONSULTE TAMBÉM:

Os relatórios lhe dão acesso aos seus dados

Relatórios do Salesforce CRM Call Center

Os relatórios Call Center ajudam a analisar as chamadas do Salesforce CRM Call Center manipuladas por você e sua equipe.

Recursos especiais dos relatórios do call center

Considere o seguinte ao executar relatórios do call center:

Relatórios padrão

- O relatório de Chamadas desta semana da minha equipe fornece informações sobre as chamadas atendidas pelos usuários do centro de atendimento de sua equipe durante esta semana, inclusive os registros associados e o resultado de cada chamada.
- O relatório de Minhas chamadas de hoje fornece informações sobre as chamadas iniciadas ou recebidas por você durante o dia de hoje, inclusive os registros associados e o resultado de cada chamada.
- O relatório de Minhas chamadas desta semana fornece informações sobre as chamadas iniciadas ou recebidas por você durante esta semana, inclusive os registros associados e o resultado de cada chamada.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

  E

  "Ler" nos registros incluídos no relatório

Criar um tipo de relatório personalizado referente ao histórico de aprovação

Para poder executar relatórios sobre processos de aprovação executados e em andamento e suas etapas, é necessário criar um tipo de relatório personalizado referente a instâncias dos processos de aprovação.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:
- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para excluir tipos de relatórios personalizados:
- "Modificar todos os dados"

1. Em Configuração, insira *Tipos de relatório* na caixa `Busca rápida` e selecione **Tipos de relatório**.
2. Clique em **Novo tipo de relatório personalizado.**
3. Preencha os campos.

Neste campo:	Faça isto:
`Objeto principal`	Selecione a Instância do processo. Uma instância de processo representa uma instância de um processo de aprovação. Uma nova instância do processo é criada cada vez que um registro é enviado para aprovação.
`Rótulo do tipo de relatório`	Insira um rótulo. Os usuários veem esse rótulo ao criar relatórios. Exemplo: *Instâncias do processo de aprovação*
`Nome do tipo de relatório`	Insira um nome exclusivo para o tipo de relatório.
`Descrição`	Insira uma descrição. Os usuários veem esse rótulo ao criar relatórios.
`Armazenar em categoria`	Selecione Relatórios administrativos. Se desejar, selecione outra categoria. Isso determina em qual pasta os seus usuários encontram o tipo de relatório personalizado ao criar relatórios de histórico de aprovação.
`Status de implantação`	Quando estiver preparado para permitir que todos os usuários acessem o tipo de relatório, selecione Implantado.

4. Clique em **Avançar**.
5. Clique na caixa abaixo do objeto principal.
6. Selecione Nó da instância do processo.

   Um nó da instância do processo representa uma instância de uma etapa da aprovação. Um novo nó de instância do processo é criado cada vez que um registro insere uma etapa em um processo de aprovação. Nenhum nó de instância do processo é criado quando o registro não preenche os critérios da etapa ou se a instância do processo de aprovação é concluída de outra forma, sem inserir a etapa.
7. Para o relacionamento de A com B, selecione uma destas opções.

Opção	Descrição
Cada registro "A" deve ter pelo menos um registro "B" relacionado.	O relatório inclui apenas instâncias de processo que entram em pelo menos uma etapa de aprovação para criar um nó de instância do processo. O relatório exclui as instâncias do processo em relação aos registros que foram enviadas para aprovação, mas não preencheram nenhum critério da etapa.
Registros "A" podem ou não ter registros "B" relacionados.	O relatório inclui todas as instâncias do processo.

8. Clique em **Salvar**.

Depois que o tipo de relatório é implantado, informe aos usuários relevantes os nomes da pasta de categoria e o tipo de relatório personalizado, para que possam começar a criar e executar relatórios de histórico de aprovação.

Relatórios que podem ser executados sobre atividades

Execute relatórios padrão ou personalizados que exibam detalhes específicos das tarefas ou eventos e seus contatos, contas, oportunidades e outros registros associados relacionados.

EDIÇÕES

Disponíveis no Lightning Experience em: Edições **Contact Manager**, **Personal**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Disponíveis no Salesforce Classic em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Para exibir estas informações	Use este relatório
Atividades relacionadas a outro tipo de registro, como oportunidades	Clique em **Criar novo relatório personalizado** na guia Relatórios e selecione o tipo de relatório Atividades.
O número de contatos relacionados a uma atividade	Relatórios de atividades. Inclua a coluna `Número de relações` nos seus relatórios. Por exemplo, crie uma tarefa com cinco contatos. Quando o relatório Tarefas e compromissos é executado, ele exibe "5" para indicar o número de contatos relacionados à tarefa.
Uma linha por contato para cada atividade	Relatório Atividades com contatos. Selecione pelo menos um campo do objeto Contato. Por exemplo, seu relatório inclui uma tarefa com cinco contatos. Se o campo `Sobrenome` do objeto de contato for incluído no relatório, você verá cinco linhas (uma linha para cada contato) relacionadas a essa atividade. Se você não adicionar campos do objeto de contato, verá apenas uma linha da atividade. O relatório Atividades com contatos é o único que: • Exibe todos os contatos de uma atividade • Pode ser filtrado usando atributos de contatos além do contato principal Outros relatórios exibem o contato principal e o número total de contatos na atividade, mas não mostram os detalhes dos outros contatos.

Para exibir estas informações	Use este relatório
	O relatório Atividades com contatos não indica quais contatos são principais ou secundários.
O contato principal de uma atividade em dois relatórios: Tarefas e eventos, e Atividades com Casos. O contato principal também aparece no campo Nome na página de detalhe de tarefa ou na página de detalhes do compromisso.	Relatório Tarefas e compromissos ou Atividades com casos. Por exemplo, se o contato principal de uma tarefa for Ron Dean, esses relatórios exibirão esse nome no campo `Contato`.

Relatório sobre as reuniões dos representantes de vendas com os clientes

Vamos supor que, como gerente de vendas, você deseja ter mais insights sobre como a equipe de vendas prioriza o tempo. Crie um relatório personalizado que mostra a quais clientes os representantes de vendas estão dedicando tempo.

1. Crie um tipo de relatório personalizado.
   a. Em Objeto principal, escolha **Usuários**.
   b. Em seguida, preencha os campos obrigatórios restantes: rótulo, descrição e categoria.
   c. Clique em **Avançar**.
2. Defina um relacionamento entre atividades e usuários.
   a. Relacione o objeto Relacionamentos de atividades ao objeto Usuários.
   b. Clique em **Salvar**.
3. Defina os campos padrão que devem aparecer em relatórios desse tipo.
   a. Na seção Campos disponíveis para relatórios, clique em **Editar layout**.
   b. Adicione os seguintes campos de Relacionamentos de atividades ao layout de relatórios desse tipo: `Data`, `Assunto`, `Nome`, `Relacionado a`, `Contagem de relações`. Mude o rótulo do campo `Nome` para Contato e do campo `Relativo a` para Oportunidade.
   c. Em cada campo, marque a opção de exibir o campo por padrão.
   d. Clique em **Salvar**.
4. Crie um relatório.
   a. Na guia Relatórios, localize e selecione o tipo de relatório que você criou nas etapas 1 a 3.
   b. Escolha **Formato de resumo**. Crie um agrupamento por Nome completo.
   c. Execute e salve o relatório.

Agora você tem um relatório que pode ser usado para ajudar a equipe de vendas a otimizar o tempo dedicado aos clientes.

EDIÇÕES

Disponíveis no Lightning Experience em: Edições **Contact Manager**, **Personal**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Disponíveis no Salesforce Classic em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Para exibir suas atividades e aquelas dos usuários subordinados a você na hierarquia de papéis:
- Nenhuma permissão necessária

Para exibir todas as atividades:
- "Exibir todos os dados"

Nota: Se você não ativou Atividades compartilhadas, os relatórios personalizados de acordo com relacionamentos de atividades não incluem organizadores de eventos juntamente com os convidados e não mostram eventos para os quais ninguém foi convidado.

Criar um tipo de relatório personalizado de previsão

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional** (sem previsões de Divisões de oportunidade ou Campo personalizado), **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:
- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para excluir tipos de relatórios personalizados:
- "Modificar todos os dados"

 Nota: Estas informações se aplicam às previsões colaborativas, e não às previsões personalizáveis. É necessário ativar as Previsões colaborativas para criar um tipo de relatório personalizado de previsão.

Para tornar um relatório de previsão disponível aos usuários, os administradores devem criar um tipo de relatório personalizado. Um *tipo de relatório* define o conjunto de registros e campos disponíveis para um relatório com base nos relacionamentos entre um objeto principal e seus objetos relacionados. Os relatórios exibem apenas os registros que atendem aos critérios definidos no tipo de relatório.

1. Comece a criar um tipo de relatório personalizado em Configuração, inserindo *`Tipos de relatório`* na caixa `Busca rápida` e selecionando **Tipos de relatório** e **Novo tipo de relatório personalizado**.
2. Para o Objeto principal, selecione o objeto Previsão, como Itens de previsão ou Cotações de previsão.
3. Para Armazenar em categoria, selecione Previsões.

Depois de implementar os tipos de relatório, informe os usuários sobre sua localização e nome.

Tipos de relatório personalizado de previsão

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional** (sem previsões de Divisões de oportunidade ou Campo personalizado), **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Um *tipo de relatório* define o conjunto de registros e campos disponíveis para um relatório com base nos relacionamentos entre um objeto principal e seus objetos relacionados. Os relatórios exibem apenas os registros que atendem aos critérios definidos no tipo de relatório.

 Nota: Estas informações se aplicam às previsões colaborativas, e não às previsões personalizáveis. É necessário ativar as Previsões colaborativas para criar um tipo de relatório personalizado de previsão.

Use a tabela para entender os tipos de relatório personalizado de previsão que podem ser criados.

Objeto principal	Use para criar um relatório para...
`Itens de previsão`	Exibir informações sobre valores de previsões, incluindo informações de valor de ajuste. Como prática recomendada, se você usa um tipo de previsão baseado na receita, use estes campos padrão no tipo de relatório: • **Valor único do proprietário** — A soma de todas as oportunidades de receita de uma pessoa, sem ajustes. Por exemplo, se você tem duas oportunidades, cada qual no valor de US$ 10.000,00, o Valor único do proprietário é de US$ 20.000,00.

<table>
<tr><th>Objeto principal</th><th>Use para criar um relatório para...</th></tr>
<tr><td></td><td>

- **Valor sem ajustes** — A soma de todas as oportunidades da receita de propriedade de uma pessoa e também as oportunidades dos seus subordinados, sem ajustes. Subordinados incluem todos que se reportam a uma pessoa na hierarquia de previsões. Por exemplo, se a soma do valor de todas as oportunidades de sua propriedade for de US$ 20.000,00 e a soma do valor das oportunidades dos seus subordinados for de US$ 55.000,00, o Valor sem ajustes será de US$ 75.000,00.
- **Valor sem ajustes do gerente** — O número de previsão conforme visto pelo proprietário da previsão. Essa é a soma de oportunidades de receita do proprietário e de seus subordinados, incluindo os ajustes feitos pelo proprietário da previsão em suas próprias previsões e nas previsões dos subordinados. *Não inclui ajustes feitos por gerentes de previsão acima do proprietário na hierarquia de previsões.* Por exemplo, digamos que Ana tenha um Valor sem ajustes de US$ 75.000,00, composto de US$ 20.000,00 de suas próprias oportunidades e US$ 55.000,00 de oportunidades do seu subordinado Bruno. Além disso, ela ajustou o valor de Bruno de US$ 65.000,00 para um total US$ 85.000,00. Se você ajustar o número de Ana de US$ 85.000,00 para US$ 100.000,00, verá US$ 85.000,00 em **Valor sem ajustes do gerente** porque é isso que Ana vê (e ela não consegue ver seus ajustes porque você é o gerente dela). Para ver o valor que inclui *seu* ajuste para US$ 100.000,00, preste atenção ao **Valor da previsão**.
- **Valor de previsão** — A previsão da receita a partir da perspectiva do gerente de previsões e a soma das oportunidades do dono e dos seus subordinados, incluindo todos os ajustes de previsões. Por exemplo, digamos que você é gerente de previsões e outro gerente de previsões relata para você quem tem um Valor sem ajustes do gerente totalizando US$ 85.000,00. Se você ajustar a previsão para US$ 100.000,00, o Valor da previsão será de US$ 100.000,00.

Se você usa um tipo de previsão baseado na quantidade, use estes campos padrão no tipo de relatório:

- **Quantidade apenas do proprietário**, **Quantidade sem ajustes**, **Quantidade sem ajustes do gerente** e **Quantidade de previsão**

Independentemente de sua previsão ser baseada na receita ou na quantidade, adicione estes campos:

- **Possui ajuste** — Uma caixa de seleção que indica se um ajuste de gerente foi feito na quantia do proprietário da previsão.
- **Possui ajuste de proprietário** — Uma caixa de seleção que indica se um usuário da previsão fez um ajuste em sua própria quantia prevista.

Se a sua organização usa totalizações de previsão cumulativas, adicione este campo ao seu relatório:

- **ForecastingItemCategory** — Esse campo indica a qual totalização cada quantia prevista se destina: Pipeline aberto, Previsão do valor de referência, Previsão de confirmação, Somente fechado, Pipeline, Valor de referência, Confirmação ou Fechado. Se a sua organização tiver alterado os nomes das categorias de previsão, essas alterações também aparecerão nos valores de **ForecastingItemCategory**.

</td></tr>
<tr><td>`Itens de previsão` com `Oportunidades` como objeto relacionado</td><td>

Exibir informações sobre oportunidade para itens de linha de previsão específicos. Por exemplo, talvez você queira criar um relatório de resumo para cada um de seus subordinados, incluindo os nomes das oportunidades e as datas da última atividade para seus itens de previsão, juntamente com informações de ajuste e os valores de previsão finais.

 Nota: Para oportunidades sem produtos de oportunidade especificados, esse tipo de relatório inclui dois itens de previsão: um para o tipo de previsão Oportunidade-Receita e um para o tipo

</td></tr>
</table>

Objeto principal	Use para criar um relatório para...
	de previsão Família de produtos. Os itens de previsão dessa família de produtos são acumulados na linha Produtos não especificados da previsão Família de produtos.
`Itens de previsão` com `Divisões de oportunidades` como objeto relacionado	Exibir informações sobre divisão de oportunidade para itens de linha de previsão específicos. Por exemplo, talvez você queira criar um relatório de resumo para cada um de seus subordinados, incluindo os nomes das quantias e porcentagem das divisões de oportunidades para seus itens de previsão, juntamente com informações de ajuste e os valores de previsão finais.
`Itens de previsão` com `Produto da oportunidade` como objeto relacionado	Exibir informações sobre família de produtos para itens de linha de previsão específicos. Por exemplo, talvez você queira criar um relatório de resumo para cada um de seus subordinados, incluindo as famílias de produtos e o preço total para seus itens de previsão, juntamente com informações de ajuste e os valores de previsão finais. Nota: Este tipo de relatório apenas mostra previsões dos tipos Família de produtos – receita e Família de produtos – quantidade. Inclui oportunidades com e sem produtos de oportunidade especificados.
`Cotações de previsão`	Exibir dados sobre cotas individuais ou em equipe. Como melhor prática, inclua todos os campos padrão no tipo de relatório. Por exemplo, você pode incluir campos de pesquisa, como o nome completo do proprietário. Ao executar o relatório, você pode filtrar por seu próprio nome para ver cotas que você criou e suas contas relacionadas e proprietários.
`Cotações de previsão` com `Itens de previsão` como objeto relacionado	Exibindo a realização da cota. Por exemplo, é possível usar `Cotações de previsão` e `Itens de previsão` para criar o tipo de relatório personalizado. Então, ao criar o relatório, inclua as cotas de equipe e a receita calculada nas previsões fechadas e crie um campo de fórmula para exibir a porcentagem de cota alcançada.

Relatórios do Idea

Crie tipos de relatório personalizados para que os usuários possam criar relatórios e comentários sobre ideias e votos.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:

- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para excluir tipos de relatório personalizados:

- "Modificar todos os dados"

Como administrador, você pode criar tipos de relatório personalizados para que os usuários possam analisar o que acontece com as ideias. Os tipos de relatórios personalizados constituem o único modo de tornar os relatórios de ideias disponíveis para os usuários — o Salesforce não fornece exemplos de relatórios de ideias ou uma pasta de relatórios padrão para ideias.

Para criar uma pasta de relatórios de idéias para os usuários:

1. Crie um tipo de relatório personalizado para idéias.

   Se você criar um tipo de relatório padrão que use Idéias como objeto principal e Votos como objeto secundário, as idéias filho (mescladas) não serão exibidas no relatório se você não selecionar `Os registros "A" podem ou não ter registros "B" relacionados`. As idéias filho não têm votos, pois eles são transferidos para a idéia mestre. Isso significa que as idéias filho não serão exibidos no relatório se o objeto Votos for obrigatório.

2. Crie uma nova pasta pública para relatórios de idéias. Esta etapa requer a permissão "Gerenciar relatórios públicos".
3. Ao usar o tipo de relatório personalizado, crie um ou mais novos relatórios personalizados para idéias. Atribua os relatórios à nova pasta de relatórios de idéias que você criou.

Depois que você concluir essas etapas, uma pasta de relatórios de ideias ficará disponível para os usuários na home page Relatórios.

Criar relatórios sobre artigos do Salesforce Knowledge.

Use os relatórios personalizados do Salesforce Knowledge para rastrear como os artigos são criados, mantidos e entregues.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Salesforce Knowledge está disponível nas edições **Performance** e **Developer**.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo adicional nas edições **Enterprise** e **Unlimited**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:

- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para criar uma pasta de relatórios públicos:

- "Gerenciar relatórios públicos"

Como administrador, é possível criar tipos de relatórios personalizados para que os usuários possam criar relatórios sobre artigos do Salesforce Knowledge. Os tipos de relatórios personalizados constituem o único modo de tornar os relatórios sobre artigos disponíveis para os usuários. O Salesforce não fornece exemplos de relatórios de artigo nem uma pasta de relatórios padrão para artigos.

Dica: O pacote AppExchange *Painéis e relatórios da base de conhecimento* oferece mais de vinte e quatro relatórios que o ajudam a monitorar a base de conhecimento e a analisar as métricas de utilização.

NESTA SEÇÃO:

1. Criar um relatório de artigo
   Execute um relatório personalizado com os seus artigos do Salesforce Knowledge e salve-o na sua pasta de relatórios do artigo.
2. Campos disponíveis nos relatórios do Salesforce Knowledge
   Os campos que podem ser usados em um relatório de conhecimentos dependem do tipo de informações sendo relatadas.
3. Criar uma pasta para relatórios do artigo
   Crie uma pasta pública na qual você possa armazenar relatórios de artigo para seus usuários.
4. Relatórios de artigos
   Crie um tipo de relatório personalizado com os dados do artigo do Salesforce Knowledge.

Criar um relatório de artigo

Execute um relatório personalizado com os seus artigos do Salesforce Knowledge e salve-o na sua pasta de relatórios do artigo.

Usando os tipos de relatórios personalizados, crie relatórios do artigo e salve-os na pasta de relatórios do artigo.

1. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
2. Selecione a categoria em que os tipos de relatórios personalizados serão armazenados. Por exemplo, **Relatórios de suporte ao cliente** ou **Outros relatórios**.

   O relatório Casos com artigos está disponível como padrão na pasta Relatórios de suporte ao cliente.
3. Localize seu tipo de relatório e clique em **Criar**.
4. Ao exibir seu relatório, clique em **Salvar como** e salve-o na nova pasta de Relatórios do artigo para disponibilizar o relatório a outros usuários.

Nota:

- Nos relatórios que usam o tipo de relatório personalizado Artigo do Knowledge, existem no mínimo cinco linhas por artigo (uma para cada canal, incluindo "Todos os canais").
- Os valores diários dos últimos 90 dias e os valores mensais dos últimos 18 meses são informados independentemente. Para períodos de tempo anteriores a esses, você terá que usar os valores agregados mensais e anuais, respectivamente.
- Nos relatórios usando os tipos de relatórios personalizados dos dos Votos de artigos do Knowledge, Exibições de artigos do Knowledge ou Pesquisas de artigos do Knowledge, cada linha representa uma combinação de dia, canal e papel. Por exemplo, se um usuário com o papel Kingmaker exibir artigos no aplicativo interno e no dia seguinte o mesmo usuário exibir mais artigos no aplicativo interno, o relatório de Exibições do artigo terá duas linhas: uma para cada data exclusiva.
- Em relatórios que usam a Versão do artigo de conhecimento (KAV), com exceção do Histórico de versões do artigo de conhecimento, é possível filtrar por categoria de dados. É possível adicionar até quatro filtros e configurar a lógica deles como AT, ABOVE, BELOW ou ABOVE OR BELOW. A lógica entre os filtros é OR. É possível usar o mesmo grupo de categorias várias vezes; entretanto, é necessário usar o mesmo operador em todas as ocasiões.
- Para gerar relatórios sobre processos de aprovação de artigos do Knowledge, use **Instância do processo** e **Nó da instância do processo** ao criar um tipo de relatório personalizado. Em seguida, filtre o relatório com base no tipo do objeto, que é o tipo artigo.

Campos disponíveis nos relatórios do Salesforce Knowledge

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Salesforce Knowledge está disponível nas edições **Performance** e **Developer**.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo adicional nas edições **Enterprise** e **Unlimited**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:
- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para criar uma pasta de relatórios públicos:
- "Gerenciar relatórios públicos"

Os campos que podem ser usados em um relatório de conhecimentos dependem do tipo de informações sendo relatadas.

As tabelas a seguir listam os campos disponíveis por objeto primário para os relatórios do Salesforce Knowledge.

Campos disponíveis nos relatórios de Tipos de artigo e Histórico de versões do artigo

O objeto primário Tipo de artigo permite a adição de um objeto secundário da versão do tipo de artigo.

Tabela 4: Campos do objeto primário do relatório de tipo de artigo

Campo	Descrição
`Arquivado por`	Usuário que arquivou o artigo.
`Data de arquivamento`	Data na qual o artigo foi arquivado.
`Número do artigo`	Número exclusivo atribuído automaticamente ao artigo.
`ID do tipo do artigo`	O ID associado ao tipo do artigo.
`Contagem de associação do caso`	Número de casos anexados ao artigo.
`Criado por`	Usuário que criou o artigo.
`Data de criação`	Data da versão atual do artigo. Se o artigo foi publicado mais de uma vez, essa será a data do rascunho mais recente. Para gerar relatórios que usem a data de criação do artigo original, crie primeiramente um tipo de relatório personalizado que una os objetos Artigo do Knowledge (__ka) e Versão de artigo do Knowledge (__kav) de modo a permitir o uso da data de criação no registro do objeto Artigo do Knowledge, em vez da data no registro da Versão de artigo do Knowledge.
Campos personalizados	Qualquer campo personalizado criado nos tipos de artigo. Adicione a versão do tipo do artigo como um objeto secundário para acessar qualquer campo personalizado para o tipo do artigo.
`Primeira data publicada`	Data na qual o artigo foi publicado originalmente.
`Versão de artigos do Knowledge`	O número da versão do artigo.
`Modificado pela última vez por`	Usuário que alterou o artigo mais recentemente.
`Data da última modificação`	Data na qual o artigo foi alterado pela última vez. A data da última modificação de um rascunho de artigo é a data/hora em que o rascunho foi salvo. A data da última modificação de um artigo publicado é a data/hora da publicação mais recente do artigo.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Salesforce Knowledge está disponível nas edições **Performance** e **Developer**.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo adicional nas edições **Enterprise** e **Unlimited**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:

- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para criar uma pasta de relatórios públicos:

- "Gerenciar relatórios públicos"

Campo	Descrição
`Última data publicada`	Data na qual o artigo foi publicado pela última vez.
`Idioma mestre`	O idioma original do artigo.

 Nota: No momento, não é possível usar `Versão de artigos do Knowledge` e `Data da última modificação` no mesmo relatório.

Tabela 5: Campos do objeto secundário do relatório de tipo de artigo

Campo	Descrição
`Arquivado por`	Usuário que arquivou o artigo.
`Tipo de artigo`	O tipo de artigo associado ao artigo.
`Criado por`	Usuário que criou o artigo.
`Data de criação`	Data da versão atual do artigo. Se o artigo foi publicado mais de uma vez, essa será a data do rascunho mais recente. Para gerar relatórios que usem a data de criação do artigo original, crie primeiramente um tipo de relatório personalizado que una os objetos Artigo do Knowledge (__ka) e Versão de artigo do Knowledge (__kav) de modo a permitir o uso da data de criação no registro do objeto Artigo do Knowledge, em vez da data no registro da Versão de artigo do Knowledge.
Campos personalizados	Qualquer campo personalizado criado nos tipos de artigo. Adicione a versão do tipo do artigo como um objeto secundário para acessar qualquer campo personalizado para o tipo do artigo.
`É a versão mais recente`	Indica se o artigo é a versão mais recente.
`É idioma mestre`	Indica que o artigo não é uma tradução, mas o artigo original.
`ID da versão do artigo do Knowledge`	ID exclusivo atribuído automaticamente à tradução do artigo.
`Idioma`	O idioma do artigo.
`Modificado pela última vez por`	Usuário que alterou o artigo mais recentemente.
`Data da última modificação`	Data na qual o artigo foi alterado pela última vez. A data da última modificação de um rascunho de artigo é a data/hora em que o rascunho foi salvo. A data da última modificação de um artigo publicado é a data/hora da publicação mais recente do artigo.
`Desatualizado`	Indica que o artigo mestre foi atualizado desde que a tradução foi publicada.
`Status da publicação`	Indica se o artigo ou tradução está em andamento (rascunho), publicado ou arquivado.
`Resumo`	Descrição do artigo fornecida pelo autor.
`Título`	O título do artigo.
`Data de conclusão da tradução`	Data em que a tradução foi concluída.

Campo	Descrição
Data de exportação da tradução	Data em que o artigo foi exportado para tradução.
Data de importação da tradução	Data em que a tradução foi importada.
Nome do URL	Texto usado como hiperlink para o artigo.
Status de validação	Indica se o artigo é válido ou não.
Número da versão	Número de versão do artigo.
Visível no Portal de clientes	Indica que o artigo é publicado no Portal de clientes.
Visível no aplicativo interno	Indica que o artigo é publicado no aplicativo interno (guia Artigos).
Visível no Portal dos parceiros	Indica que o artigo é publicado no portal de parceiros.
Visível na Base de conhecimento pública	Indica que o artigo é publicado na base pública de conhecimento.

Campos disponíveis nos relatórios de Artigos do Knowledge

Campo	Descrição
Número do artigo	Número exclusivo atribuído automaticamente ao artigo.
Tipo de artigo	O tipo de artigo associado ao artigo.
Contagem de associação do caso	Número de casos anexados ao artigo.
Criado por	Usuário que criou o artigo.
Data de criação	Data da versão atual do artigo. Se o artigo foi publicado mais de uma vez, essa será a data do rascunho mais recente. Para gerar relatórios que usem a data de criação do artigo original, crie primeiramente um tipo de relatório personalizado que una os objetos Artigo do Knowledge (__ka) e Versão de artigo do Knowledge (__kav) de modo a permitir o uso da data de criação no registro do objeto Artigo do Knowledge, em vez da data no registro da Versão de artigo do Knowledge.
Primeira data publicada	Data na qual o artigo foi publicado originalmente.
É a versão mais recente	Indica se o artigo é a versão mais recente.
ID da versão do artigo do Knowledge	ID exclusivo atribuído automaticamente à tradução do artigo.
Modificado pela última vez por	Usuário que alterou o artigo mais recentemente.

Campo	Descrição
`Data da última modificação`	Data na qual o artigo foi alterado pela última vez. A data da última modificação de um rascunho de artigo é a data/hora em que o rascunho foi salvo. A data da última modificação de um artigo publicado é a data/hora da publicação mais recente do artigo.
`Última data publicada`	Data na qual o artigo foi publicado pela última vez.
`Resumo`	Descrição do artigo fornecida pelo autor.
`Título`	O título do artigo.
`Nome do URL`	Texto usado como hiperlink para o artigo.
`Status de validação`	Indica se o artigo é válido ou não.
`Número da versão`	Número de versão do artigo.
`Visível no Portal de clientes`	Indica que o artigo é publicado no Portal de clientes.
`Visível no aplicativo interno`	Indica que o artigo é publicado no aplicativo interno (guia Artigos).
`Visível no Portal dos parceiros`	Indica que o artigo é publicado no portal de parceiros.
`Visível na Base de conhecimento pública`	Indica que o artigo é publicado na base pública de conhecimento.

Campos disponíveis nos relatórios de Pesquisas de artigos do Knowledge

Campo	Descrição
`Canal`	O canal aplicável ao artigo. Os valores possíveis são `Todos os canais`, `Aplicativo interno`, `Cliente`, `Parceiro` e `Base de conhecimento pública`.
`Contagem`	O número de pesquisas de artigo aplicáveis à duração exibida (dia, mês, ano).
`Contagem cumulativa`	O número total de pesquisas de artigo para o histórico do registro.
`Data`	Última data em que uma pesquisa de artigo ocorreu para o registro. Todas as linhas representam uma combinação de data, canal e papel.
`Duração`	O período de tempo ao qual a contagem da pesquisa se aplica. Os valores possíveis são `Diário`, `Mensal` e `Anual`. Por exemplo, um registro em que a Contagem é 70 e a Duração é Mensal indica que 70 pesquisas foram realizadas ao longo do último mês. Os totais são agregados diariamente para o mês atual, mensalmente desde o último mês completo até o último ano completo e anualmente além disso.
`Papel relacionado`	Nome do papel aplicável ao registro. Cada linha no relatório representa as pesquisas por canal e por papel.

Campos disponíveis nos relatórios de Versão de artigos do Knowledge

Campo	Descrição
Arquivado por	Usuário que arquivou o artigo.
Data de arquivamento	Data na qual o artigo foi arquivado.
Número do artigo	Número exclusivo atribuído automaticamente ao artigo.
Tipo de artigo	O tipo de artigo associado ao artigo.
Contagem de associação do caso	Número de casos anexados ao artigo.
Criado por	Usuário que criou o artigo.
Data de criação	Data da versão atual do artigo. Se o artigo foi publicado mais de uma vez, essa será a data do rascunho mais recente. Para gerar relatórios que usem a data de criação do artigo original, crie primeiramente um tipo de relatório personalizado que una os objetos Artigo do Knowledge (__ka) e Versão de artigo do Knowledge (__kav) de modo a permitir o uso da data de criação no registro do objeto Artigo do Knowledge, em vez da data no registro da Versão de artigo do Knowledge.
Primeira data publicada	Data na qual o artigo foi publicado originalmente.
É a versão mais recente	Indica se o artigo é a versão mais recente.
É idioma mestre	Indica que o artigo não é uma tradução, mas o artigo original.
ID da versão do artigo do Knowledge	ID exclusivo atribuído automaticamente à tradução do artigo.
Idioma	O idioma do artigo.
Modificado pela última vez por	Usuário que alterou o artigo mais recentemente.
Data da última modificação	Data na qual o artigo foi alterado pela última vez. A data da última modificação de um rascunho de artigo é a data/hora em que o rascunho foi salvo. A data da última modificação de um artigo publicado é a data/hora da publicação mais recente do artigo.
Data na qual o artigo foi publicado pela última vez.	Data na qual o artigo foi publicado pela última vez.
Idioma mestre	O idioma original do artigo.
Desatualizado	Indica que o artigo mestre foi atualizado desde que a tradução foi publicada.
Status da publicação	Indica se o artigo ou tradução está em andamento (rascunho), publicado ou arquivado.
Resumo	Descrição do artigo fornecida pelo autor.
Título	O título do artigo.
Data de conclusão da tradução	Data em que a tradução foi concluída.
Data de exportação da tradução	Data em que o artigo foi exportado para tradução.

Campo	Descrição
Data de importação da tradução	Data em que a tradução foi importada.
Nome do URL	Texto usado como hiperlink para o artigo.
Status de validação	Indica se o artigo é válido ou não.
Número da versão	Número de versão do artigo.
Visível no Portal de clientes	Indica que o artigo é publicado no Portal de clientes.
Visível no aplicativo interno	Indica que o artigo é publicado no aplicativo interno (guia Artigos).
Visível no Portal dos parceiros	Indica que o artigo é publicado no portal de parceiros.
Visível na Base de conhecimento pública	Indica que o artigo é publicado na base pública de conhecimento.

Campos disponíveis nos relatórios de Exibições de artigos do Knowledge

Você pode adicionar até seis dos oito campos abaixo.

Campo	Descrição
Canal	O canal aplicável ao artigo. Os valores possíveis são Todos os canais, Aplicativo interno, Cliente, Parceiro e Base de conhecimento pública.
Contagem	O número de exibições do artigo aplicáveis à duração exibida (dia, mês, ano).
Contagem cumulativa	O número total de exibições do artigo para o histórico do registro.
Data	Última data em que uma exibição do artigo ocorreu para o registro. Todas as linhas representam uma combinação de data, canal e papel.
Duração	O período de tempo ao qual a contagem da pesquisa se aplica. Os valores possíveis são Diário, Mensal e Anual. Por exemplo, um registro em que a Contagem é 70 e a Duração é Mensal indica que 70 pesquisas foram realizadas ao longo do último mês. Os totais são agregados diariamente para o mês atual, mensalmente desde o último mês completo até o último ano completo e anualmente além disso.
Papel relacionado	Nome do papel aplicável ao registro.
Pontuação	Classificação média de exibição do artigo. Observe que as pontuações levam em consideração um cálculo de Half-life. Se um artigo não for visualizado, sua classificação média sobe ou baixa a cada 15 dias. Esse cálculo garante que, ao longo do tempo, os artigos mais antigos ou desatualizados não mantenham classificações artificialmente altas ou baixas comparados aos artigos mais recentes e exibidos com mais frequência.
Total de visualizações	Número de vezes que um artigo publicado foi visualizado.

Campos disponíveis nos relatórios de Votos de artigos do Knowledge

Campo	Descrição
Canal	O canal aplicável ao artigo. Os valores possíveis são Todos os canais, Aplicativo interno, Cliente, Parceiro e Base de conhecimento pública.
Contagem	O número de votos de artigo aplicáveis à duração exibida (dia, mês, ano).
Contagem cumulativa	O número total de votos de artigo para o histórico do registro.
Data	Última data em que um voto de artigo ocorreu para o registro. Todas as linhas representam uma combinação de data, canal e papel.
Duração	O período de tempo ao qual a contagem da pesquisa se aplica. Os valores possíveis são Diário, Mensal e Anual. Por exemplo, um registro em que a Contagem é 70 e a Duração é Mensal indica que 70 pesquisas foram realizadas ao longo do último mês. Os totais são agregados diariamente para o mês atual, mensalmente desde o último mês completo até o último ano completo e anualmente além disso.
Papel relacionado	Nome do papel aplicável ao registro.
Pontuação	A classificação média de um artigo em uma escala de 1 a 5. Observe que as pontuações levam em consideração um cálculo de meia-vida. A cada 15 dias, se um artigo não tiver recebido um novo voto, a média de sua classificação aumentará ou diminuirá. Essa alteração garante que, ao longo do tempo, os artigos mais antigos ou desatualizados não mantenham classificações artificialmente altas ou baixas comparados aos artigos mais recentes e usados com mais frequência. Os artigos sem votos recentes tendem a apresentar uma média de classificação de três estrelas.
Soma total	A pontuação total para um artigo que inclua pontos de todos os votos. Cada voto fornece um número de pontos: • 1 Estrela equivale a — 10 pontos • 2 Estrelas equivalem a - -5 pontos • 3 Estrelas equivalem a - 0 pontos • 4 Estrelas equivalem a - +5 pontos • 5 Estrelas equivalem a - +10 pontos Se você desejar relatar sobre os artigos com a maior classificação sem levar em consideração a diminuição decomposta no campo Pontuação, use o campo Soma total.
Total de votos	Número de votos para um artigo.

Campos disponíveis nos relatórios de Pesquisa de palavra-chave do Knowledge

Campo	Descrição
Canal	O canal aplicável ao artigo. Os valores possíveis são Todos os canais, Aplicativo interno, Cliente, Parceiro e Base de conhecimento pública.
Contagem	O número de pesquisas de palavra-chave aplicáveis à duração exibida (dia, mês, ano).

Campo	Descrição
Data	Última data em que uma pesquisa de palavra-chave ocorreu para o registro. Todas as linhas representam uma combinação de data, canal e papel.
Duração	O período de tempo ao qual a contagem da pesquisa se aplica. Os valores possíveis são Diário, Mensal e Anual. Por exemplo, um registro em que a Contagem é 70 e a Duração é Mensal indica que 70 pesquisas foram realizadas ao longo do último mês. Os totais são agregados diariamente para o mês atual, mensalmente desde o último mês completo até o último ano completo e anualmente além disso.
Encontrado	Indica se a palavra-chave exibida foi encontrada durante uma pesquisa na base de conhecimento.
Palavra-chave	Pesquise o termo usado para buscar os artigos publicados na base de conhecimento.

Campos disponíveis nos relatórios de Atividade de pesquisa do Knowledge

Campo	Descrição
Classificação média de cliques	A ordem em que o artigo apareceu nos resultados da pesquisa quando os usuários clicaram nele a partir da lista de resultados.
Canal	O canal aplicável ao artigo. Os valores possíveis são Todos os canais, Aplicativo interno, Cliente, Parceiro e Base de conhecimento pública.
Título do artigo clicado	O título do artigo clicado.
Duração	O período de tempo ao qual a contagem da pesquisa se aplica. Os valores possíveis são Diário, Mensal e Anual. Por exemplo, um registro em que a Contagem é 70 e a Duração é Mensal indica que 70 pesquisas foram realizadas ao longo do último mês. Os totais são agregados diariamente para o mês atual, mensalmente desde o último mês completo até o último ano completo e anualmente além disso.
Idioma	O filtro de idiomas que é aplicado à pesquisa do usuário.
Número de resultados	O número de resultados da pesquisa retornados para o termo de pesquisa. Se a Duração também é incluída, esse valor é agregado com base no período de tempo especificado.
Número de pesquisas	O número de pesquisas para a duração exibida (dia, mês, ano).
Número de usuários	O número de usuários individuais que clicaram no artigo.
Data da pesquisa	A data da pesquisa.
Termo de pesquisa	Os primeiros 100 caracteres do termo de pesquisa usado para buscar os artigos publicados na base de conhecimento.

Criar uma pasta para relatórios do artigo

Crie uma pasta pública na qual você possa armazenar relatórios de artigo para seus usuários.

Crie uma pasta pública na qual você possa armazenar relatórios de artigo para seus usuários.

1. Na seção Pasta de relatórios da guia Relatórios, clique em **Criar nova pasta**.
2. Digite `Relatórios do artigo` no campo `Rótulo de pasta`.
3. Você também pode modificar o campo `Nome exclusivo do grupo`.
4. Escolha uma opção de `Acesso à pasta pública`.

   Selecione leitura/gravação para que os usuários possam adicionar e remover relatórios.
5. Escolha uma opção de visibilidade de pastas.
6. Clique em **Salvar**.

Os relatórios armazenados nessa pasta estarão disponíveis na guia Relatórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Salesforce Knowledge está disponível nas edições **Performance** e **Developer**.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo adicional nas edições **Enterprise** e **Unlimited**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:

- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para criar uma pasta de relatórios públicos:

- "Gerenciar relatórios públicos"

Crie um tipo de relatório personalizado com os dados do artigo do Salesforce Knowledge.

Para criar um relatório personalizado:

1. Em Configuração, insira *Tipos de relatório* na caixa Busca rápida, selecione **Tipos de relatório** e clique em **Novo tipo de relatório personalizado**.

   Consulte Criar um tipo de relatório personalizado

2. No menu suspenso do Objeto principal, selecione o objeto relacionado ao artigo que você deseja reportar em:

Objeto principal	Descrição
Tipos de artigo e histórico de versões do artigo	Compare informações como datas de criação, canais publicados e número de casos associados para um tipo de artigo personalizado como uma Seção de perguntas frequentes. Lembre-se de adicionar a versão do tipo de artigo como um objeto secundário para acessar quaisquer campos personalizados do tipo de artigo personalizado.
Artigos do Knowledge	Compare informações sobre artigos individuais, como as suas datas de criação, canais publicados e número de casos associados. Se você escolher este tipo de relatório personalizado, poderá também incluir estatísticas de exibição e voto do artigo. Nos relatórios que usam o objeto primário Artigos do Knowledge, cada artigo tem cinco registros (linhas): um para cada canal (Todos os canais, Aplicativo interno, Clientes, Parceiros e Base de conhecimento pública).
Pesquisas de artigos do Knowledge	Analise o número de pesquisas por dia, mês ou ano para cada canal e função.
Versão de artigos do Knowledge	Compare informações sobre traduções individuais, como as suas datas de criação, canais publicados e número de casos associados. Se você escolher este tipo de relatório personalizado, poderá também incluir estatísticas de exibição e voto do artigo.
Modos de exibição de artigos do Knowledge	Analise o número de exibições por dia, mês ou ano para cada canal e função.
Votos de artigos do Knowledge	Analise o número de votos por dia, mês ou ano para cada canal e função.
Pesquisa por palavra-chave no Knowledge	Veja quais palavras-chave foram usadas pelos usuários para pesquisar na base de conhecimento.
Atividade de pesquisa do Knowledge	• Analise o número de pesquisas por dia, mês ou ano para cada canal e idioma.. • Para cada pesquisa, veja: – Data – ID e título do artigo que foi clicado

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Salesforce Knowledge está disponível nas edições **Performance** e **Developer**.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo adicional nas edições **Enterprise** e **Unlimited**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:

- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para criar uma pasta de relatórios públicos:

- "Gerenciar relatórios públicos"

- Veja quais palavras-chave foram usadas pelos usuários para pesquisar na base de conhecimento.
- Para cada palavra-chave, veja o número médio de:
  - Resultados
  - Artigos que aparecem nos resultados da pesquisa
- Para cada artigo, veja o número médio de:
  - Cliques
  - Usuários individuais que clicaram

3. Conclua os campos obrigatórios e clique em **Salvar**.

   No Armazenamento no menu suspenso de Categoria, nós recomendamos a escolha de **Relatórios de suporte ao cliente** ou **Outros relatórios**. Esta é a categoria em que os usuários irão localizar o tipo de relatório personalizado na guia Relatórios.

4. Faça sua escolha na página Definir registros do relatório.

Objeto principal	Objetos secundários disponíveis
Tipos de artigo e histórico de versões do artigo	Versões do tipo de artigo
Artigos do Knowledge	Estatísticas de exibição do artigo, estatísticas de votação do artigo, artigo de caso
Pesquisas de artigos do Knowledge	Nenhum
Versão de artigos do Knowledge	Estatísticas de exibição de artigo, estatísticas de votação de artigo
Modos de exibição de artigos do Knowledge	Nenhum
Votos de artigos do Knowledge	Nenhum
Pesquisa por palavra-chave no Knowledge	Nenhum
Atividade de pesquisa do Knowledge	Nenhum

5. Clique em **Salvar**.
6. Conforme necessário, remova e redistribua os campos no layout do relatório.

   Para saber quais campos estão disponíveis em cada objeto primário, consulte Campos disponíveis nos relatórios do Salesforce Knowledge na página 228.

Relatórios de sessões do Live Agent

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Live Agent está disponível nas: Organizações com **Performance** Edition e **Developer** Edition que foram criadas depois de 14 de junho de 2012

O Live Agent está disponível por um custo adicional nas: **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Use os relatórios de Sessões do Live Agent para consolidar os dados sobre as atividades dos agentes enquanto estão em bate-papos com os clientes, por exemplo, quanto tempo os agentes estão online ou quantas solicitações de bate-papo são atribuídas a eles.

Um *tipo de relatório* define o conjunto de registros e campos disponíveis para um relatório com base nos relacionamentos entre um objeto principal e seus objetos relacionados. Os relatórios exibem apenas os registros que atendem aos critérios definidos no tipo de relatório. É possível criar um tipo de relatório personalizado para sessões do Live Agent para agregar dados sobre a atividade de seus agentes enquanto eles oferecem suporte aos clientes. Esses relatórios incluem dados de todos os bate-papos ocorridos durante uma sessão específica do Live Agent.

Personalize relatórios de sessão do Live Agent para incluir colunas de informações sobre uma das seguintes categorias, bem como campos personalizados relacionados a sessões do Live Agent:

Nome da coluna	Descrição
Agente: Nome completo	Nome do agente associado à sessão.
Solicitações de bate-papo atribuídas	Número de solicitações de bate-papo atribuídas a um agente.
Solicitações de bate-papo recusadas (manualmente)	Número de solicitações de bate-papo recusadas manualmente por um agente.
Solicitações de bate-papo recusadas (tempo limite de envio)	Número de solicitações de bate-papo que atingiram o tempo limite enquanto estavam atribuídas a um agente.
Solicitações de bate-papo envolvidas	Número de bate-papos em que um agente esteve envolvido durante a sessão.
Criado por: Nome completo	Nome completo do criador do registro da sessão.
Data de criação	Data de criação do registro da sessão.
Última modificação feita por: Nome completo	Nome completo da pessoa que modificou o registro da sessão pela última vez.
Data da última modificação	Data em que o registro da sessão foi modificado pela última vez.
ID de sessão do Live Agent	ID do registro da sessão do Live Agent.
Nome da sessão do Live Agent	ID gerado automaticamente da sessão do Live Agent.
Horário de login	Data e hora em que o agente efetuou login na sessão.
Hora de logout	Data e hora em que o agente efetuou logout na sessão.
Tempo ocioso	Tempo total, em segundos, em que um agente não estava envolvido em bate-papos durante uma sessão. A fórmula a seguir indica como o tempo ocioso de um agente é calculado: (Tempo gasto online + Tempo gasto ausente) - Tempo gasto nos bate-papos = Tempo ocioso.

Tempo gasto na capacidade	Tempo total, em segundos, em que a fila de um agente estava cheia.
Tempo gasto fora	Tempo total, em segundos, que um agente passou no status “Ausente”.
Tempo gasto em bate-papos	Tempo total, em segundos, que um agente passou envolvido em bate-papos.
Tempo gasto online	Tempo total, em segundos, que um agente passou online.

Relatórios de parceiros

Algumas oportunidades envolvem relacionamentos de parceiros. Use esse relatório para identificar e analisar esses relacionamentos.

Para gerar relatórios de todos os relacionamentos ou os relacionamentos principais em oportunidades:

1. Na guia Relatórios, selecione o relatório Oportunidades do parceiro.
2. Selecione **Personalizar** para alterar o relatório e exibir somente os principais relacionamentos de parceria. Adicione um filtro de campo onde *`Principal é igual a 1`*.

Em qualquer outro relatório de oportunidade, ao personalizar o relatório para exibir a coluna Parceiro, somente o parceiro principal será exibido.

É possível, também, executar o relatório Contas do parceiro para analisar os relacionamentos das suas contas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para gerar relatórios sobre parceiros:

- “Ler” em contas ou oportunidades

  E

  “Executar relatórios”

Relatório de grupos de relacionamento

É possível criar relatórios sobre grupos de relacionamento e membros desses grupos se o administrador tiver ativado os tipos de relatórios personalizados para esses objetos personalizados.

Os tipos de relatórios personalizados constituem o único modo de disponibilizar relatórios de grupos de relacionamentos para os usuários. O Salesforce não fornece exemplos de relatórios de grupos de relacionamentos ou uma pasta de relatórios padrão para grupos de relacionamentos.

Os administradores podem criar uma pasta pública de relatórios de grupos de relacionamentos como segue:

1. Crie um tipo de relatório personalizado para os objetos de grupos de relacionamentos.

   Dica: Para criar um tipo de relatório sobre os membros dos grupos de relacionamentos, selecione `Grupos de relacionamentos` como o objeto primário do tipo de relatório e adicione `Membros do grupo de relacionamentos` como relacionamento de objeto. Como opção, para criar um tipo de relatório sobre as contas primárias em um grupo de relacionamentos, selecione `Contas` como objeto do tipo de relatório primário e adicione `Grupos de relacionamentos (conta primária)` como relacionamento de objeto.

2. Crie uma nova pasta pública para relatórios de grupos de relacionamentos. Essa etapa requer a permissão "Gerenciar relatórios públicos".
3. Ao usar o tipo de relatório personalizado, crie um ou mais novos relatórios personalizados para grupos de relacionamentos. Atribua os relatórios à nova pasta de relatórios de grupos de relacionamentos que você criou.

Depois que você concluir essas etapas, uma pasta de relatórios de grupos de relacionamentos ficará disponível para os usuários na página inicial de Relatórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Salesforce.com para gerenciamento de propriedades

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar ou atualizar tipos de relatórios personalizados:
- "Gerenciar tipos de relatórios personalizados"

Para excluir tipos de relatórios personalizados:
- "Modificar todos os dados"

Ativar o relatório do proprietário da conta

o relatório Proprietário da conta, que lista todas as contas e seus proprietários.

As organizações que tiverem um nível de acesso de compartilhamento de contas em toda a organização definido como Privado poderão limitar o acesso à execução do relatório de Proprietários da conta.

Para mostrar ou ocultar esse relatório:

1. Em Configuração, insira *`Relatório do proprietário da conta`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Relatório do proprietário da conta**. Essa opção só está disponível em organizações que têm um modelo de compartilhamento de contas privado.
2. Marque a caixa de seleção para que todos os usuários possam executar esse relatório. Se você deixar a caixa desmarcada, apenas os administradores e usuários com a permissão "Exibir todos os dados" poderão executá-lo.
3. Clique em **Salvar**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para mostrar ou ocultar um relatório de proprietários da conta:
- "Personalizar aplicativo"

Escolher um formato de relatório

Um relatório pode usar formato de tabela, resumo, matriz ou combinado. Escolha um formato complexo o suficiente para capturar os dados que deseja mostrar, mas simples o suficiente para comunicá-lo de forma eficaz.

Escolha um dos seguintes formatos de relatório usando o menu **Formato** do criador de relatórios. O formato tabular é o padrão.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Formato	Descrição
Tabular	Os relatórios tabulares são a forma mais simples e rápida de analisar os dados. De forma semelhante a uma planilha, eles são simplesmente um grupo ordenado de campos nas colunas, com cada registro equivalente listado em uma linha. Os relatórios tabulares são melhores para criar listas de registros ou uma lista com um único total geral. Eles não podem ser usados para criar grupos de dados ou gráficos, e não podem ser usados em painéis a menos que as linhas sejam limitadas. Os exemplos incluem listas de mala direta de contatos e relatórios de atividade.
Resumo	Os relatórios resumidos são semelhantes aos relatórios tabulares, mas também permitem aos usuários agruparem filas de dados, exibir subtotais e criar gráficos. Eles podem ser usados como o relatório de origem para componentes do painel. Use esse tipo para um relatório exibir os subtotais baseados no valor de determinado campo ou quando você quiser criar uma lista hierárquica, como todas as oportunidades para sua equipe, com um subtotal por `Fase` e `Proprietário`. Relatórios de resumo sem agrupamentos são exibidos como relatórios tabulares na página de execução do relatório.
Matriz	Os relatórios de matriz são semelhantes aos relatórios de resumo, mas permitem a você agrupar e resumir dados por linhas e colunas. Eles podem ser usados como o relatório de origem para componentes do painel. Use esse tipo para comparar totais relacionados, especialmente se você tiver grandes quantidades de dados para resumir e precisar comparar os valores em vários campos diferentes, ou se você quiser analisar os dados por data *e* por produto, pessoa ou localização geográfica. Relatórios de matriz sem pelo menos um agrupamento de linha e um agrupamento de coluna são mostrados como relatórios de resumo na página de execução do relatório.
Combinado	Relatórios combinados permitem criar vários blocos de relatório que proporcionam visões diferentes dos dados. Cada bloco age como um "sub-relatório," com seus próprios campos, colunas, classificações e filtros. Um relatório combinado pode até mesmo conter dados de diferentes tipos de relatórios. Relatórios combinados estão disponíveis apenas nas edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**.

Alterando o formato do relatório

A alteração do formato afeta filtros e agrupamentos, conforme descrito a seguir:

Quando você altera...	O que acontece?
Tabular para resumo ou matriz	O filtro `Linhas a exibir` é removido.
Resumo, matriz ou combinado para tabular	Todos os agrupamentos, gráficos e fórmulas de resumo personalizadas são removidas do relatório. Os campos de agrupamento não são convertidos em colunas no relatório tabular. Se o relatório combinado contiver mais de um bloco, apenas as colunas do primeiro bloco serão incluídas no relatório tabular.
Resumo para matriz	O primeiro agrupamento de resumo se torna o primeiro agrupamento de linhas. O segundo se torna o primeiro agrupamento de colunas. O terceiro se torna o segundo agrupamento de linhas. Se você estiver usando o assistente de relatório, o terceiro agrupamento de resumo será removido.
Matriz para resumo	O primeiro agrupamento de linhas se torna o primeiro agrupamento de resumo. O segundo agrupamento de linhas se torna o *terceiro* agrupamento de resumo. O primeiro agrupamento de colunas se torna o *segundo* agrupamento de resumo. O segundo agrupamento de colunas é removido. Se você estiver usando o assistente de relatório, *tanto* o segundo agrupamento de linhas quanto o segundo agrupamento de colunas serão removidos.
Tabular, resumo ou matriz para reunido	O relatório existente torna-se o primeiro bloco do relatório reunido, e o tipo de relatório torna-se o tipo principal para o relatório reunido. Os blocos de relatórios reunidos são formatados como relatórios de resumo, então se você mudar um relatório de resumo para um reunido, seus agrupamentos permanecem iguais. Se você mudar um relatório de matriz para um resumido, os agrupamentos são convertidos da mesma forma que ocorre na mudança de um relatório de matriz para um de resumo. Os itens a seguir não são suportados em relatórios reunidos, e não são convertidos: • Campos de grupos • Filtros cruzados • O filtro `Linhas para serem exibidas`

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um novo relatório

Criar um relatório

Se não houver um relatório existente para clonar, crie um novo relatório.

Para criar um novo relatório:

1. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
2. Selecione o tipo de relatório e clique em **Criar**.
3. Personalize o relatório e salve-o ou execute-o.

CONSULTE TAMBÉM:

Personalizando relatórios

Executar um relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Criando um relatório personalizado

Você pode personalizar relatórios padrão ou criar do zero seus próprios relatórios personalizados a fim de atender às necessidades mais específicas da sua organização.

Os usuários com a permissão "Gerenciar tipos de relatórios personalizados" podem definir os tipos de relatórios personalizados que estendem os tipos de relatórios por meio dos quais todos os usuários de sua organização podem criar ou atualizar relatórios personalizados. Um *tipo de relatório* define o conjunto de registros e campos disponíveis para um relatório com base nos relacionamentos entre um objeto principal e seus objetos relacionados. Os relatórios exibem apenas os registros que atendem aos critérios definidos no tipo de relatório. O Salesforce oferece um conjunto de tipos de relatório padrão predefinidos; os administradores também podem criar tipos de relatório personalizados.

Usuários com a permissão "Gerenciar instantâneos de relatórios" podem criar e programar instantâneos. Um instantâneo de relatórios permite relatar dados históricos. Os usuários autorizados podem salvar os resultados de relatório tabular ou de resumo em campos em um objeto personalizado, depois mapear esses campos para campos correspondentes em um objeto de destino. Eles podem programar quando executar o relatório para carregar os campos do objeto personalizado com os dados do relatório. Com os instantâneos de relatórios, você pode trabalhar com os dados do relatório da mesma forma que faz com outros registros do Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:

- "Executar relatórios"

Para agendar relatórios:

- "Agendar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Criar um relatório personalizado no modo de acessibilidade

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

 Nota: Este tópico será aplicado somente se você não estiver usando o criador de relatórios. O *criador de relatório* é um editor visual de relatórios.

Para criar um novo relatório personalizado utilizando o assistente de relatórios personalizados:

1. Na guia Relatórios, escolha o botão **Criar novo relatório personalizado**.
2. Selecione o tipo de dados do relatório e clique em **Avançar**.

   Para criar relatórios de objetos personalizados, escolha a categoria de tipo de relatório **Outros relatórios**, a menos que o objeto personalizado esteja relacionado a um objeto padrão. Quando o objeto personalizado tiver um relacionamento entre mestre e detalhes com um objeto padrão ou quando atuar como um objeto de pesquisa em um objeto padrão, selecione o objeto padrão referente à categoria de tipo de relatório.

3. Selecione o formato do relatório.
4. Siga as etapas do assistente utilizando o botão **Avançar**. Para cada relatório personalize o seguinte:

   - **Especifique cabeçalhos de linha e de coluna:** na página Selecionar agrupamento para relatórios resumidos e de matriz, escolha os campos pelos quais deseja agrupar e subtotalizar os dados. Em um relatório resumido, escolher mais de um campo de classificação permite subclassificar os dados. Para relatórios de matriz, selecione campos de resumo para os rótulos das linhas e os cabeçalhos das colunas. Ao agrupar dados por um campo de data, é possível agrupá-los ainda mais usando períodos específicos, como dias, semanas ou meses.

      Nota: Na página Selecionar agrupamento, se você definir `Agrupar dados por` para "Calendário do mês no ano" ou "Calendário do dia no mês", você não estará apto a fazer o drill-down para aqueles agrupamentos de data nos relatórios ou painéis. Usuários são levados para o relatório não filtrado, ao invés.

   - **Resuma os dados:** na página Selecionar colunas para total, escolha os tipos de informações de resumo a exibir para os campos numéricos.
   - **Crie fórmulas de resumo personalizadas:** na página Selecionar colunas para total dos relatórios resumidos e de matriz, crie fórmulas de resumo personalizadas para calcular totais adicionais com base em resumos de relatórios existentes. Uma fórmula é um algoritmo que deriva seu valor de outros campos, expressões ou valores. Consulte Criar uma fórmula de resumo personalizada na página 255.
   - **Escolha campos:** na página Selecionar colunas, escolha os campos a serem exibidos no relatório. É possível exibir apenas os campos visíveis nas configurações de segurança no nível do campo e layout da página. Se você escolher o campo `Descrição` ou qualquer outro campo de texto longo, apenas os primeiros 255 caracteres serão exibidos.
   - São exibidos em um relatório apenas os primeiros 254 caracteres em uma área de texto complexo ou de texto longo.
   - **Ordenar colunas:** na página Ordenar colunas, selecione a ordem na qual os campos escolhidos serão exibidos.
   - **Limite os resultados do relatório:** Na página Selecionar critérios, escolha as configurações apropriadas das listas suspensas e use as opções de filtro para restringir o relatório a registros com dados específicos.

     O assistente de relatórios suporta até 10 filtros. Em relatórios com mais de 10, os filtros adicionais são descartados e o relatório exibe um erro para qualquer lógica de filtro.

      Dica: Para usar o relatório tabular em um painel, limite a contagem de linhas definindo a opção `Linhas a exibir`, a coluna de classificação e a ordem na página Selecionar critérios do relatório. Você não pode usar componentes do medidor ou métricos nos painéis usando os relatórios tabulares.

- **Configurações do gráfico:** Na fase Selecionar tipo de gráfico e reportar destaques do assistente de relatórios, defina as propriedades do gráfico para exibir os dados do seu relatório em um gráfico. Os gráficos só estão disponíveis para relatórios resumidos e de matriz.

5. Clique em **Executar relatório** para exibir o relatório ou em **Exportar detalhes** para salvá-lo como um arquivo do Excel ou outro formato.

Dica: A personalização de relatórios pode exigir que a sua execução seja realizada algumas vezes durante o ajuste dos critérios e opções do relatório. Recomendamos o uso de um filtro que proporcione uma pequena amostragem dos dados até que a personalização do relatório esteja concluída e pronta para ser salva.

Agrupar seus dados de relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Agrupe os dados em colunas ou linhas em relatórios de resumo, matriz e combinados para exibir informações significativas. Por exemplo, agrupe as oportunidades por Data de fechamento para ver as oportunidades fechadas ou agrupar os casos por produtos e ver o número de casos para cada produto. Você pode ter agrupamentos dentro de agrupamentos.

Dados para agrupamento

O painel Campos exibe campos do tipo de relatório selecionado, organizados por pasta. Antes de agrupar dados em um relatório de resumo, arraste e solte pelo menos alguns campos no painel de visualização.

Adicionar um agrupamento

Adicione um grupo arrastando um campo para uma zona para soltar.

Clique em **Exibir** > **Zonas para soltar** para torná-las visíveis. Você também pode clicar em um menu de coluna de um campo no relatório e escolher **Agrupar por este campo**.

Dica: Se você agrupar seu relatório por um campo de data, poderá clicar no menu do grupo, selecionar **Agrupar datas por** e especificar o cronograma do agrupamento: dia, semana, mês, trimestre, ano etc.

Agrupamento de dados em diferentes formatos de relatório

Os relatórios reunidos e de resumo podem ter até três níveis de agrupamento. Os relatórios de matriz podem ter agrupamentos de duas linhas e de duas colunas. Para relatórios de matriz, você não pode usar o mesmo campo para ambos os agrupamentos de linhas e de colunas. Para relatórios reunidos, você pode usar os campos da categoria Campos comuns no painel de Campos para agrupar todos os blocos de relatório.

Remover um agrupamento

Para remover um grupo, clique no menu do grupo e escolha **Remover grupo**. Você também pode pegar o grupo e:

- Arrastá-lo até a barra da coluna para removê-lo, mas manter o campo como uma coluna no relatório.
- Arrastá-lo de volta para o painel Campos para remover o grupo e o campo do relatório.

Alterar a ordem de um agrupamento

Arrastar grupos para alterar sua ordem ou clicar no menu do grupo e escolher **Mover grupo para cima** ou **Mover grupo para baixo** para agrupamentos de coluna, ou **Mover grupo para a esquerda** ou **Mover grupo para a direita** para agrupamentos de linha.

CONSULTE TAMBÉM:

Campos de relatório

Subtotalizar resultados dos relatórios

Continuar trabalhando durante o carregamento da sua visualização de relatório

Para a maioria das ações, você pode continuar trabalhando no relatório enquanto a visualização é carregada. Por exemplo, ao editar um relatório, você pode arrastar vários campos para o relatório, depois criar um agrupamento enquanto essas colunas são carregadas.

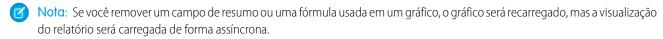
Os dados exibidos no painel Visualização são dados reais, mas são apenas um subconjunto dos dados do relatório, destinados a mostrar a aparência que o relatório terá quando executado. Não se preocupe se as linhas estiverem faltando ou não forem classificadas conforme esperado no painel Visualização.

Com o criador de relatório, para a maioria das ações, você pode continuar trabalhando no relatório enquanto a visualização é carregada. Por exemplo, ao editar um relatório, você pode arrastar vários campos para o relatório, depois criar um agrupamento enquanto essas colunas são carregadas.

Nota: A carga assíncrona não está disponível para relatórios de matriz e combinados.

Você pode continuar trabalhando na visualização de relatório enquanto as seguintes ações ocorrem:

- Adicionar, remover ou reordenar campos
- Adicionar ou remover campos de resumo
- Adicionar, remover ou reordenar agrupamentos
- Remover fórmulas

Nota: Se você remover um campo de resumo ou uma fórmula usada em um gráfico, o gráfico será recarregado, mas a visualização do relatório será carregada de forma assíncrona.

Você não pode trabalhar na visualização de relatório enquanto as seguintes ações ocorrerem:

- Adicionar ou editar fó rmulas
- Remover apenas o agrupamento de um relatório
- Remover uma coluna usada para limitar a contagem de linhas para um relatório tabular
- Classificar o relatório por grupo ou coluna
- Atualizar filtros padrão ou personalizados
- Alterar formato do relatório
- Mostrar ou ocultar detalhes do relatório
- Adicionar ou remover um gráfico
- Adicionar ou remover destaque condicional
- Alterar **Agrupar datas por**
- Alterar um campo de moeda convertido

- Salvar o relatório

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um novo relatório
Campos de relatório

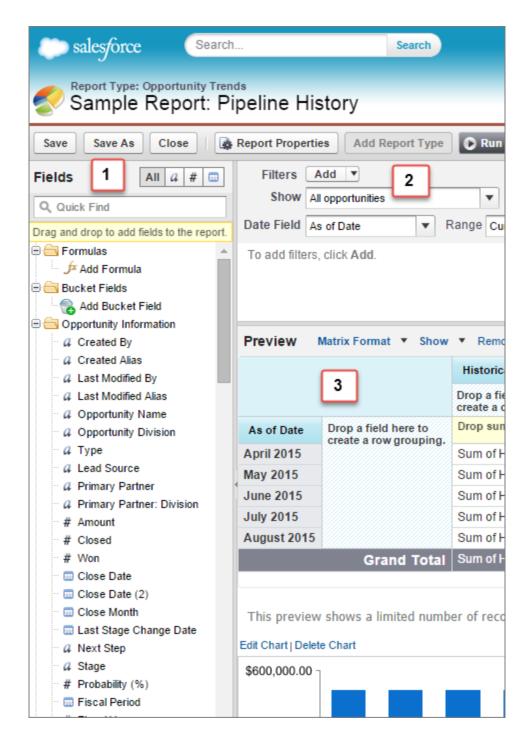
Personalizando relatórios

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

O criador de relatório é um editor visual de relatórios. A tela do Criador de relatórios permite o trabalho com filtros e campos de relatório e mostra uma visualização do seu relatório com somente alguns dados.

Para otimizar o espaço físico na tela, o criador de relatórios usa um cabeçalho de página compactado. Para exibir as guias do aplicativo, basta fechar o criador ou clicar no logotipo do Salesforce.

Painel Campos (1)

O painel Campos exibe campos do tipo de relatório selecionado, organizados por pasta. Encontre os campos desejados usando a caixa Busca rápida e os filtros de tipo de campo, arrastando-os para o painel Visualizar para adicioná-los ao relatório.

Crie, exiba, edite e exclua fórmulas de resumo personalizadas e campos de grupo no painel Campos também.

No formato de relatório combinado, o painel Campos exibe campos de todos os tipos de relatório adicionados ao relatório, organizados por tipo.

Painel Filtros (2)

Defina a exibição, o cronograma e os filtros personalizados para limitar os dados exibidos no relatório.

Painel Visualizar (3)

A visualização dinâmica facilita a personalização do relatório. Adicione, reordene e remova colunas, campos de resumo, fórmulas, agrupamentos e blocos. Altere o formato do relatório e as opções de exibição, ou adicione um gráfico.

A visualização mostra somente um número limitado de registros. Execute o relatório para ver todos os seus resultados.

CONSULTE TAMBÉM:

Os painéis ajudam a visualizar informações complexas

Criar um relatório

Criar um novo relatório

Campos de relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

O painel Campos exibe campos do tipo de relatório selecionado, organizados por pasta. Também lista fórmulas de resumo personalizadas, que podem ser criadas, editadas e excluídas.

Adicionando filtros de campo

Com relatórios tabulares, de resumo e de matriz, você pode arrastar um campo do painel Campos para o painel Filtros para adicionar um filtro de relatório.

Encontrando campos

Encontre um campo digitando o nome da caixa de pesquisa Busca rápida. Você também pode filtrar a lista por tipo:

- Clique All botão para mostrar todos os tipos de campo no painel Campos para ver todos os tipos de campo, além de fórmulas de resumo personalizadas.
- Clique no a para ver somente os campos de texto.
- Clique no # para ver somente os campos (numéricos, de porcentagem ou de moeda).
- Clique no para ver somente os campos de data.

Adicionando e removendo campos

Para adicionar um campo a um relatório tabular, de resumo ou de matriz, clique duas vezes ou arraste-o até o painel Visualização. Para adicionar um campo a um relatório combinado, arraste-o para o painel Visualização. Pressione **CTRL** para selecionar vários campos. Arraste uma pasta inteira para adicionar todos os seus campos. Se um relatório de tabela, resumo ou matriz já contém um campo, é possível adicioná-lo novamente. O mesmo campo pode ser adicionado várias vezes a um relatório combinado, desde que seja adicionado em blocos diferentes. No painel de visualização, clique em **Mostrar** > **Detalhes** para ver os campos do relatório. Embora **Mostrar** > **detalhes** esteja desativado, só é possível adicionar campos de resumo.

Para remover um campo, pegue seu cabeçalho da coluna e arraste-o de volta para o painel Campos. Com relatórios tabulares, de resumo e de matriz, você também pode clicar no menu da coluna e escolher **Remover coluna** ou clicar em **Remover todas as colunas**.

Trabalhando com mais de um campo

Você pode selecionar diversos campos para adição, remoção ou reorganização. Por exemplo, você pode adicionar `Criado por`, `Tipo` e `Nome da oportunidade` ao seu relatório ao mesmo tempo.

Para selecionar vários campos ou colunas, pressione CTRL (Windows) ou Command (Mac).

Nota:

- Ao adicionar vários campos, eles aparecem no relatório na ordem selecionada.
- Para formatos de resumo e tabular, desabilite **Mostrar** > **detalhes** ao adicionar vários campos para resumo em um relatório. A caixa de diálogo Resumir aparece automaticamente, permitindo que você selecione resumos para todos os campos de uma só vez.
- Habilite **Mostrar** > **detalhes** ao adicionar campos não de resumo, como campos de texto a um relatório.
- Ao trabalhar com um relatório reunido, você pode selecionar vários campos da categoria Campos comuns e um tipo de relatório. Não é possível selecionar vários campos de tipos de relatórios diferentes.

Ordenando e classificando campos

Reordene as colunas do relatório pegando um cabeçalho de coluna e arrastando-o para um novo local. Pressione **CTRL** para selecionar várias colunas. Para classificar o relatório por colunas, clique no cabeçalho da coluna. Você também pode clicar no menu da coluna e selecionar **Classificar em ordem crescente** ou **Classificar em ordem decrescente** na lista suspensa. A classificação é desativada quando **Mostrar** > **detalhes** não é selecionado.

Alterando a moeda exibida

Se sua organização tiver várias moedas ativadas, você pode alterar a moeda mostrada para todos os campos de moeda. Clique em **Mostrar** > **Exibir moedas usando**, depois selecione uma moeda ativa para exibir.

CONSULTE TAMBÉM:

Trabalhar com fórmulas em relatórios
Agrupar seus dados de relatório
Resumir dados do relatório
Destacar intervalos de dados

Resumir dados do relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Um campo de resumo contém valores numéricos dos quais se deseja saber a soma, média, o maior ou o menor. Os campos de resumo são exibidos em todos os níveis de agrupamento. Em relatórios de resumo e matriz, também aparecem no nível de total geral.

O painel Campos exibe campos do tipo de relatório selecionado, organizados por pasta.

Um resumo é a `Soma`, `Média`, `Máximo` ou `Mínimo` de um campo de número. (Use o filtro # para encontrá-los mais rápido.)

Para adicionar um campo de resumo:

- Clique duas vezes em um campo de número no painel Campos.
- Arraste um campo de número para a visualização. Pressione **CTRL** para selecionar vários campos. Para relatórios de matriz, há zonas para soltar antes, entre e após conjuntos de resumos. Por exemplo, a soma, a média, o máximo e o mínimo da `Receita anual` são um conjunto, e você não pode soltar um novo campo de resumo entre eles.
- Escolha **Resumir este campo** no menu da coluna de um campo já existente no relatório.

Para alterar um campo de resumo existente ou para adicionar outros resumos nesse mesmo campo, clique em ▼ ao lado do campo de resumo e escolha **Resumir este campo**.

Para remover um campo de resumo:

- Clique em seu menu e escolha **Resumir este campo** e desmarque todas as opções.

- Clique em seu menu e escolha **Remover resumo**.
- Arraste o resumo definido de volta para o painel Campos. Observe que todos os resumos desse campo são removidos. Pressione **CTRL** para selecionar vários campos de resumo.

Reordene os conjuntos de campos de resumo nos relatórios de matriz arrastando-os. Os resumos de cada campo são movidos juntos quando arrastados. Por exemplo, se seu relatório contiver a soma e a média da `Receita anual`, e o máximo e mínimo de `Probabilidade`, você poderá arrastar os resumos de `Probabilidade` antes ou após os resumos da `Receita anual`, mas não entre. Os resumos não podem ser colocados após fórmulas de resumo personalizadas ou após o `Número de registros`.

CONSULTE TAMBÉM:

Campos de relatório
Subtotalizar resultados dos relatórios

Subtotalizar resultados dos relatórios

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para subtotalizar os resultados do relatório:

- "Criar e personalizar relatórios"

O cálculo do subtotal dos relatórios é uma ferramenta para analisar tendências dos dados. É possível agrupar conjuntos de informações, classificar os agrupamentos e comparar os subtotais de cada conjunto com o total geral. Em relatórios reunidos e de resumo, você pode também calcular o subtotal por vários campos que os fornece conjuntos de informações em cascata.

Por exemplo, se você calcula o subtotal de um relatório de resumo por Proprietário de oportunidade, o relatório agrupa as contas por Proprietário de oportunidade, lista o número de oportunidades pertencentes a cada usuário e mostra os subtotais por Proprietário de oportunidade para todas as colunas no relatório. É possível também calcular o subtotal das oportunidades de cada usuário por produto.

1. Clique em **Personalizar** ou em **Editar** em qualquer relatório.
2. No criador de relatório, adicione um campo de resumo ao relatório.
   Resumos são mostrados nos níveis de agrupamento e para linhas individuais.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório
Criar uma fórmula de resumo personalizada
Criar um novo relatório
Subtotalizar resultados dos relatórios

Total inteligente em relatórios

Total "inteligente" significa que os dados duplicados são contados somente uma vez em qualquer subtotal ou total. O Salesforce usa totalização "inteligente" quando você executa relatórios que incluem dados duplicados em qualquer uma das colunas escolhidas para soma ou média.

Por exemplo: suponha que uma oportunidade tem dois produtos e você executa o relatório de Produto de oportunidade com a quantia total da oportunidade selecionada como uma coluna para somar. A quantia aparece duas vezes nos detalhes do relatório, uma vez para cada produto na oportunidade.

Nesse caso, o total "inteligente" calcula corretamente os subtotais, os totais gerais e as médias, adicionando o valor dessa oportunidade somente uma vez.

Nota: Para componentes do painel, o total "inteligente" não é usado. Por exemplo, em uma tabela do painel, o total exibido é simplesmente a soma dos valores listados na tabela.

CONSULTE TAMBÉM:

Subtotalizar resultados dos relatórios

Subtotalizar resultados dos relatórios

Trabalhar com fórmulas em relatórios

Fórmulas permitem criar resumos personalizados com base nos valores calculados usando dados do relatório. Essas fórmulas podem, então, ser usadas como colunas em seu relatório.

O painel Campos exibe campos do tipo de relatório selecionado, organizados por pasta.

Para adicionar uma nova fórmula a um relatório de resumo ou de matriz, clique duas vezes em **Adicionar fórmula**. Quando você a define e clica em **OK**, ela é adicionada automaticamente à visualização como uma coluna de relatórios de resumo e um campo de resumo para relatórios de matriz. Com relatórios combinados, você pode adicionar uma fórmula de resumo personalizada padrão ou entre blocos. Para editar uma fórmula, passe o mouse sobre o nome no painel Campos e clique no .

Para remover uma fórmula da visualização, pegue seu cabeçalho e arraste-o de volta para o painel Campos ou clique em seu menu e escolha **Remover fórmula**. Pressione **CTRL** para selecionar várias fórmulas. A remoção de uma fórmula da visualização não a exclui. Para excluir uma fórmula, passe o mouse sobre o nome e clique no ou clique em **Excluir fórmula** do menu do campo.

Os gráficos de painel e de relatório que exigem valores de fórmulas de resumo personalizadas exibem as casas decimais usando sua moeda padrão em vez do que foi especificado na fórmula. Por exemplo, se a fórmula de resumo especifica zero casa decimal, nenhuma casa decimal aparecerá nas colunas; entretanto, os valores de gráfico mostram o número de casas decimais especificado para sua moeda padrão (normalmente duas casas decimais). Isso se aplica a moedas, a números e a porcentagens.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Criar uma fórmula de resumo personalizada

   Crie fórmulas de resumo personalizadas para relatórios de resumo e de matriz para calcular os totais adicionais com base nos campos numéricos disponíveis no relatório.

2. Usar uma função de resumo em uma fórmula de resumo personalizada

   As funções de resumo permitem usar valores de agrupamento em fórmulas de resumo personalizadas para relatórios resumidos, de matriz e combinados. Existem duas funções de resumo: `PARENTGROUPVAL` e `PREVGROUPVAL`.

3. PARENTGROUPVAL e PREVGROUPVAL

   Use `PARENTGROUPVAL` para calcular os valores relativos a um agrupamento pai. Use `PREVGROUPVAL` para calcular os valores relativos a um agrupamento de colegas.

4. Aproveitando ao máximo suas fórmulas de resumo personalizadas
   As fórmulas de resumo personalizadas são uma técnica avançada de relatório, mas elas podem ser difíceis. A seguir, apresentamos algumas dicas a serem consideradas ao trabalhar com fórmulas de resumo personalizadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar uma fórmula de resumo personalizada

Campos de relatório

Criar uma fórmula de resumo personalizada

Crie fórmulas de resumo personalizadas para relatórios de resumo e de matriz para calcular os totais adicionais com base nos campos numéricos disponíveis no relatório.

Uma fórmula é um algoritmo que deriva seu valor de outros campos, expressões ou valores. Fórmulas de resumo personalizadas podem conter 3.900 caracteres ou menos. Fórmulas de resumo personalizadas estão disponíveis para resumo, matriz e relatórios combinados. Elas não podem ser compartilhadas por vários relatórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

1. No criador de relatórios, clique em **Adicionar fórmula** no painel Campos.
2. Digite um nome para a fórmula, como será exibido no relatório. Esse rótulo deve ser exclusivo. Outra opção é inserir uma descrição.
3. Na lista suspensa `Formato`, selecione o tipo de dados apropriado para a sua fórmula com base no resultado dos cálculos.
4. Na lista suspensa `Casas decimais`, selecione o número de casas decimais para a exibição de tipos de dados de moeda, número ou porcentagem. Essa configuração é ignorada no caso de campos de moeda em organizações multimoedas. Em vez disso, a lista `Casas decimais` se aplica à sua configuração de moedas.

   Se você selecionar **Nenhuma** para `Casas decimais`, os valores efetivos serão:

   - Para moeda, exibe até 18 dígitos, com a precisão de casas decimais padrão para a moeda
   - Para porcentagens, exibe até 18 dígitos, sem casas decimais
   - Para números, exibe até 18 dígitos, sem alterar a precisão da casa decimal

5. Defina a opção `Onde essa fórmula será exibida?`. O cálculo da fórmula será exibido no relatório no nível que você selecionar. Para exibir o cálculo de fórmula em todos os níveis, incluindo Total geral, selecione `Todos os níveis de resumo`.
6. Crie a fórmula:
   a. Selecione um dos campos na lista suspensa **Campos de resumo**. O valor do campo será usado na fórmula.
   b. Selecione o tipo de resumo a ser usado na fórmula. Essa opção não está disponível para `Número de registros`

Tipo de resumo	Descrição
Soma	O valor de resumo dos dados em um campo ou agrupamento de campos.
Maior valor	O maior valor dos dados em um campo ou agrupamento de campos.
Menor valor	O menor valor dos dados em um campo ou agrupamento de campos.

Tipo de resumo	Descrição
Média	A média dos dados em um campo ou agrupamento de campos.

c. Clique em **Operadores** para adicionar operadores à sua fórmula.

d. Selecione a categoria de função (Todos, Lógica, Matemática ou Resumo), escolha a função que deseja usar na fórmula e clique em **Inserir**.

e. Repita as etapas conforme necessário.

7. Clique em **Verificar sintaxe** para verificar se há erros na fórmula. Os erros são destacados pelo cursor.
8. Clique em **OK**. A fórmula não será salva até o salvamento do relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um novo relatório

Trabalhar com fórmulas em relatórios

Aproveitando ao máximo suas fórmulas de resumo personalizadas

Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

Usar uma função de resumo em uma fórmula de resumo personalizada

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

As funções de resumo permitem usar valores de agrupamento em fórmulas de resumo personalizadas para relatórios resumidos, de matriz e combinados. Existem duas funções de resumo: `PARENTGROUPVAL` e `PREVGROUPVAL`.

1. Clique duas vezes em **Adicionar fórmula** no painel Campos.
2. Na caixa de diálogo Fórmula de resumo personalizada, em Funções, selecione *`Resumo`*.
3. Selecione `PARENTGROUPVAL` ou `PREVGROUPVAL`.
4. Selecione o nível de agrupamento e clique em **Inserir**.
5. Defina a fórmula, incluindo onde exibi-la.
6. Clique em **OK**.

CONSULTE TAMBÉM:

Trabalhar com fórmulas em relatórios

PARENTGROUPVAL e PREVGROUPVAL

PARENTGROUPVAL e PREVGROUPVAL

Use `PARENTGROUPVAL` para calcular os valores relativos a um agrupamento pai. Use `PREVGROUPVAL` para calcular os valores relativos a um agrupamento de colegas.

PARENTGROUPVAL

Use esta função para calcular os valores relativos a um agrupamento pai.

Descrição:	Esta função retorna o valor de um agrupamento pai especificado. Um agrupamento "pai" é qualquer nível acima do nível que contém a fórmula. Você só pode usar essa função em fórmulas de resumo personalizadas para relatórios.
Use:	**Resumo e combinado:** `PARENTGROUPVAL(summary_field, grouping_level)` **Matriz:** `PARENTGROUPVAL(summary_field, parent_row_grouping, parent_column_grouping)` Em que `summary_field` é o valor do campo resumido, `grouping_level` é o nível pai para relatórios de resumo e `parent_row_level` e `parent_column_level` são os níveis pai para relatórios de matriz.
Exemplo:	`TOTAL_PRICE:SUM/PARENTGROUPVAL(TOTAL_PRICE:SUM, GRAND_SUMMARY)` Esta fórmula calcula, para cada produto, seu tamanho relativo em comparação com o total geral. Neste exemplo, o relatório é um resumo de oportunidades e seus produtos, agrupadas pelo `Nome do produto`.

PREVGROUPVAL

Use esta função para calcular os valores relativos a um agrupamento de colegas. Se não houver agrupamento anterior, a função retornará um valor nulo.

Descrição:	Esta função retorna o valor de um agrupamento anterior especificado. Um agrupamento "anterior" é um que vem antes do agrupamento atual no relatório. Escolha o nível de agrupamento e o incremento. O incremento é o número de colunas ou linhas antes do resumo atual. O padrão é 1; o máximo é 12. Você só pode usar essa função em fórmulas de resumo personalizadas para relatórios.
Use:	`PREVGROUPVAL(summary_field, grouping_level [, increment])` Em que `summary_field` é o nome da linha ou coluna agrupada, `grouping_level` é o nível de resumo e `increment` é o número de linhas ou colunas anteriores.
Exemplo:	`AMOUNT:SUM - PREVGROUPVAL(AMOUNT:SUM, CLOSE_DATE)` Esta fórmula calcula, para cada mês, a diferença no valor do mês anterior mostrado no relatório. Neste exemplo, o relatório é uma matriz de oportunidades com colunas agrupadas pela `Data de fechamento` e linhas pelo `Estágio`.

Exemplo: Média de movimento de três semanas

Para calcular uma média de movimento de três semanas de valores de oportunidade:

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c,2))/3
```

CONSULTE TAMBÉM:

Criar uma fórmula de resumo personalizada
Trabalhar com fórmulas em relatórios
Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

Aproveitando ao máximo suas fórmulas de resumo personalizadas

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

As fórmulas de resumo personalizadas são uma técnica avançada de relatório, mas elas podem ser difíceis. A seguir, apresentamos algumas dicas a serem consideradas ao trabalhar com fórmulas de resumo personalizadas.

As funções para uso com fórmulas de resumo personalizadas em relatórios estão disponíveis sob a categoria da função. Selecione uma função e, em seguida, clique em **Ajuda sobre esta função** para obter informações.

- Uma fórmula de resumo não pode fazer referência a outra fórmula de resumo.
- Independentemente do tipo de dados da fórmula de resumo, a fórmula pode conter campos de diferentes tipos de dados, inclusive: campos de número, moeda, porcentagem e caixa de seleção (verdadeiro/falso). Por exemplo, uma fórmula de resumo em um relatório Oportunidades com parceiros pode fazer referência ao `Valor` ou `Duração da Fase` de oportunidades, e também à `Receita Anual` de contas.
- Os gráficos de painel e de relatório que exigem valores de fórmulas de resumo personalizadas exibem as casas decimais usando sua moeda padrão em vez do que foi especificado na fórmula. Por exemplo, se a fórmula de resumo especifica zero casa decimal, nenhuma casa decimal aparecerá nas colunas; entretanto, os valores de gráfico mostram o número de casas decimais especificado para sua moeda padrão (normalmente duas casas decimais). Isso se aplica a moedas, a números e a porcentagens.
- Quando um campo é excluído ou não está disponível (por exemplo, devido à segurança no nível de campo), todas as fórmulas de resumo personalizadas que contenham o campo são removidas do relatório.
- Os tipos de resumo `Soma`, `Maior valor`, `Menor valor` e `Média` não estão disponíveis para uso com o campo `Número de registros`.
- O tipo de resumo `Menor valor` inclui valores em branco (nulos) ou zero no cálculo da fórmula de resumo se esses valores estiverem presentes nos dados do relatório.
- O tipo de resumo `Maior valor` inclui o maior valor em branco (não nulo) presente nos dados do relatório.
- As porcentagens são representadas no formato decimal nas fórmulas de resumo. 20% é representado como 0,20.
- Operadores podem ser usados para dar um valor negativo aos campos das fórmulas de resumo. Por exemplo: `{!EMPLOYEES:SUM} + - {!SALES:SUM}`.
- Para fórmulas de resumo personalizadas nos relatórios de matriz, o Salesforce calculará os resultados de todas as fórmulas em que a opção `Onde essa fórmula será exibida?` não estiver definida como `Todos os níveis de resumo`. A fórmula determina o valor apresentado. Se for apresentado nulo, a célula estará vazia.
- Os campos de resumo nos relatórios tabular, resumido e matriz podem exibir até 21 dígitos. Os campos de resumo de 21 dígitos serão exibidos com precisão, já os com mais de 21 dígitos podem não ser exibidos com precisão. Se aparecer "`#Grande demais!`"

em células do relatório, verifique se a sua fórmula tem cálculos que poderiam resultar em mais de 18 dígitos. Evite multiplicar números grandes, elevar um número grande à potência ou dividir por um número muito pequeno.

- As fórmulas tratam células de relatório em branco (nulas) como valores zero.
- "`#Erro!`" é exibido em células do relatório sempre que ocorrer um erro durante o cálculo do valor de uma fórmula. "`#Erro!`" também é exibido quando as fórmulas forem divididas por zero. Para solucionar o erro, verifique a fórmula e forneça outro valor.
- Fórmulas de resumo personalizadas entre blocos estão disponíveis para relatórios combinados.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar uma fórmula de resumo personalizada

Fórmulas de resumo personalizadas com relatórios combinados

Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

Filtrar dados do relatório

Concentre seu relatório nos dados em que você está interessado configurando filtros padrão, filtros de campo, lógica de filtro, filtros cruzados e limites de linhas.

Dependendo da configuração da sua organização, você poderá ver filtros adicionais, como probabilidade, hierarquia, território e outros.

- Use o menu suspenso `Mostrar` para selecionar seus próprios registros, os de sua equipe ou todos os registros.
- Passe o mouse sobre um filtro para editá-lo ou removê-lo.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

NESTA SEÇÃO:

9. Opções de filtro

   Limite seu relatório até os dados mais úteis com filtros de campo, filtros cruzados e limite de linhas. Use a lógica de filtro para controlar como seus filtros trabalham em conjunto.

10. Filtrar operadores

    O operador de um filtro é como o verbo de uma frase. Ao escolher critérios de filtro, use um operador para especificar a ação que deseja que o filtro tome.

CONSULTE TAMBÉM:

Opções de filtro

Filtrar operadores

Criar filtros efetivos

Criar filtros efetivos

Criar um novo relatório

Criar um filtro cruzado

Inserir critérios de filtro

Inserir critérios de filtro

Exemplo: Usando limites de linhas em filtros de relatório

Aproveitando ao máximo a lógica de filtro

Inserir critérios de filtro

Filtros de campo estão disponíveis para relatórios, exibições em lista, regras de fluxo de trabalho e outras áreas do aplicativo. Para cada filtro, defina o campo, operador e valor.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **todas** as edições

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Para criar modos de exibição de lista personalizados:
- "Leitura" no tipo de registro incluído na lista

Para criar, editar ou excluir modos de exibição de lista pública:
- "Gerenciar modos de exibição de lista pública"

1. Selecione um campo na primeira lista suspensa.
2. Escolha um operador de filtro.
3. Digite um valor no terceiro campo e clique em **OK**. No caso de campos de lista de opções, clique no ícone de pesquisa para selecionar um valor.
4. Use o menu **Adicionar** para escolher o tipo de filtro a ser adicionado. Por padrão, o botão **Adicionar** cria um filtro de campo. Ao clicar em no filtro de campo, você poderá percorrer os campos disponíveis. O primeiro campo da lista é o padrão.

   Com relatórios tabulares, de resumo e de matriz, você pode arrastar um campo do painel Campos para o painel Filtros para adicionar um filtro de relatório.
5. Se preferir, clique em **Adicionar** > **Lógica de filtro** para alterar o relacionamento padrão E entre cada filtro.

Se você tiver o Workbench de tradução ativado, poderá filtrar strings traduzidas especificando o `Idioma do filtro` para critérios de filtro que usam os operadores `contém`, `não contém` ou `inicia com`.

Dica: Para alterar um filtro de relatório, passe o mouse sobre ele e clique em **Editar** ou **Remover**. Os filtros são exibidos quando você executa o relatório; clique em **Editar** nessa página para fazer alterações adicionais.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar operadores

Criar filtros efetivos

Filtrar dados do relatório

Criar filtros efetivos

Os filtros o ajudam a se concentrar nas informações que você deseja encontrar.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições

Adicione lógica de filtro para alterar o relacionamento E o padrão entre cada filtro.

Cuidado: Se você perder o acesso a um campo definido em um filtro, o Salesforce o removerá e exibirá os resultados com base nos filtros restantes.

Filtrando campos de texto

- Separe os termos de pesquisa por vírgulas para filtrar por mais de um valor. Por exemplo: para pesquisar contas na Califórnia, Nova York ou Washington, use *`Estado contém CA, NY, WA`*.
- O filtro não diferencia maiúsculas de minúsculas. Por exemplo, a pesquisa de *`Estado contém ID`* retorna todas as ocorrências de "ID", mas também retorna qualquer instância de "Flórida" e "Idaho" porque eles contêm "id" em seus nomes.
- Quando você utiliza filtros em campos de área de texto longo padrão, como Descrição ou Detalhes de solução, são procuradas correspondências somente para os primeiros 1.000 caracteres desses campos nos relatórios. Os relatórios não podem ser filtrados

em campos de área de texto longo personalizados. Apenas os 255 primeiros caracteres são mostrados para os campos de área de texto longo personalizados nos modos de exibição de lista.

Filtrando campos de data

- Caso você insira uma data, use o formato permitido pela sua configuração `Localidade`. Você também pode usar valores de data especial, como HOJE, PRÓXIMA SEMANA, PRÓXIMO ANO, ÚLTIMOS <número> DIAS etc.

Filtrando pelos valores numéricos

- Coloque os números ou outros dados entre aspas, inclusive as vírgulas. Por exemplo *`Valor igual a "10.000"`* retorna registros que têm um valor de $10.000, mas *`Valor igual a 10.000`* retorna $10.000, além de $10 e $0.
- Para pesquisar números de telefone, inclua o formato exato do número de telefone ou o exemplo, *`Telefone inicia com (561)`*.

Filtrando pelos valores de listas de opções

- Ao filtrar dados em campos de listas de opções de seleção múltipla, use um ponto-e-vírgula entre os valores para especificar uma correspondência exata.

  Por exemplo, selecionar o operador "igual a" e inserir um ponto-e-vírgula entre dois valores inclui registros com os dois valores especificados, excluindo todos os outros.

- Se sua organização usar tipos de registros, a caixa de diálogo de pesquisa listará os valores de listas de opções de todos os tipos de registros. Use os operadores "igual a" ou "não igual a" para esses filtros.

  Nota: Se você alterar o rótulo de um valor de lista de opções usado como critério de filtro, esse valor será automaticamente removido dos critérios do filtro. Por exemplo, se o relatório tiver o filtro *`Origem do cliente potencial igual a Email ou Web`* e você alterar o valor da lista de opções Web para Referência, o filtro do relatório será alterado para *`Origem do cliente potencial igual a Email`*. Se o valor da lista de opções alterado era o único especificado para determinado filtro, ele continuará aparecendo nos filtros, mas um erro será exibido.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar dados do relatório

Inserir critérios de filtro

Aproveitando ao máximo a lógica de filtro

Filtrar por valores em branco

Dicas sobre como filtrar usando valores em branco.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições

- Quando você usar os operadores "menor que", "maior que", "menor ou igual" ou "maior ou igual" em campos com valores numéricos, serão retornados registros com valores em branco ou "nulos" como se o seu valor fosse zero (0). Por exemplo, se você criar uma regra de fluxo de trabalho ou uma regra de atribuição de lead para contas com o critério *`Receita anual inferior a 100000`*, os registros de conta serão correspondentes se `Receita anual` estiver em branco.

  No entanto, os registros com valores de campo em branco não serão considerados correspondentes nos filtros de relatório, nos modos de exibição de lista personalizados e nas regras de atribuição de conta (que atribui contas a territórios).

- Para restringir resultados a registros em branco ou com valores "nulos" para um determinado campo, selecione o campo e o operador "igual a" ou "não igual a", deixando o terceiro campo em branco. Por exemplo, `Valor igual a` retorna registros com campo de valores em branco. Você pode pesquisar valores em branco ou outros valores especificados ao mesmo tempo. Por exemplo, `Valor igual a 1,,2` retorna registros nos quais o `Valor` contém o valor "1", "2" ou em branco.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar filtros efetivos

Inserir critérios de filtro

Dicas para filtrar por campanha

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Dicas sobre como filtrar por campanha nos modos de exibição de lista.

Se sua organização usa campanhas, você pode restringir os modos de exibição de lista de contatos ou leads por campanha para incluir somente os contatos ou os leads associados à campanha.

Se você estiver restringindo um modo de exibição de lista a determinada campanha:

- Você também poderá filtrar por status do membro da campanha para incluir somente os contatos ou leads com um status específico. Selecione `Campanha: Status do membro` na lista suspensa, na primeira coluna dos critérios de filtro. Na segunda coluna, use o operador "igual a" ou "não igual a". Informe um ou mais valores de status na terceira coluna. Os valores de status devem ser válidos para a sua organização.
- Você pode optar por exibir a coluna `Campanha: Status do membro` no modo de exibição de lista. Essa opção está na parte inferior da lista suspensa exibida na etapa `Selecionar campos para exibição` de criação de um modo de exibição de lista.
- Para filtrar por status do membro da campanha ou adicionar uma coluna de exibição de status do membro da campanha, primeiro especifique uma campanha na área `Filtrar por campanha`.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar filtros efetivos

Inserir critérios de filtro

Dicas para filtragem em várias moedas

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Dicas para filtragem nos campos de moeda quando sua organização usa várias moedas.

Se sua organização usa várias moedas, siga estas dicas para criar filtros mais eficientes:

- Use o campo `Moeda` para localizar itens com uma moeda específica. Por exemplo, a condição `Moeda da oportunidade igual a AUD` localiza oportunidades com valores em dólares australianos.
- Insira um código de moeda antes dos valores monetários, por exemplo: `Receita anual maior que USD 50000000`.

  Sem o código de moeda, assume-se que todos os valores estão na moeda do usuário. Por exemplo, se a moeda do usuário for o dólar americano, a `Receita anual superior a 50000000` corresponderá a 50 milhões de dólares americanos.

  Se a moeda do usuário for inválida, a moeda corporativa será usada.

Em Configuração, insira `Gerenciar moedas` na caixa `Busca rápida` e selecione **Gerenciar moedas** para obter os códigos de moeda.

- Todos os valores são convertidos na moeda corporativa para comparação. Por exemplo, a condição `Receita anual superior a USD 50000000` encontra contas com receita superior a 50 milhões de dólares americanos. Isso incluiria uma conta com receita de 114 milhões de dólares australianos, equivalentes a 60 milhões de dólares americanos, pressupondo uma taxa de conversão de 1,9.
- Os valores nos relatórios são exibidos na moeda original e os totais do relatório são exibidos na sua moeda pessoal. Você pode alterar a moeda usada nos totais do relatório clicando em **Mostrar** > **Moedas**. Também é possível, para qualquer valor, optar por exibir a coluna "convertido" (por exemplo, "Receita anual (convertido)"), que mostrará valores na moeda que você selecionar na lista suspensa "Exibir moedas que usam".

CONSULTE TAMBÉM:

Criar filtros efetivos
Inserir critérios de filtro

Adicionar lógica de filtro

A lógica de filtro permite que você especifique condições para os filtros usando operadores lógicos.

Para alterar o relacionamento E padrão entre cada filtro:

1. Clique em **Adicionar** > **lógica de filtro**.
2. Insira cada número de linha de filtro, separado por um operador:

Operador	Definição
AND	Localiza registros que correspondem a ambos os valores.
OR	Localiza registros que correspondem a qualquer um dos valores.
NOT	Localiza registros que excluem os valores.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar filtros efetivos
Inserir critérios de filtro

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Para criar modos de exibição de lista personalizados:
- "Ler" no tipo de registro incluído na lista

Para criar, editar ou excluir modos de exibição de lista pública:
- "Gerenciar modos de exibição de lista pública"

Aproveitando ao máximo a lógica de filtro

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

A lógica de filtro permite aplicar condições booleanas a filtros para se concentrar nos dados que procura.

A sintaxe de uma expressão pode afetar os resultados de filtragem.

(1 E 2) OU 3

Localiza registros que satisfazem as duas primeiras linhas de filtro ou a terceira. Por exemplo, considere estas condições de filtro:

1. Proprietário da conta contém Joe
2. Setor igual a Serviços bancários
3. Receita anual maior que 10000000

Este filtro pode ajudá-lo a localizar contas bancárias que pertencem a Joe ou qualquer conta com uma receita superior a US$ 10 milhões.

> Dica: É possível inserir os números de linha de filtro em qualquer ordem. Por exemplo, **3 OR (1 AND 2)** tem o mesmo significado que **(1 AND 2) OR 3**.

1 E (2 OU 3)

Localiza registros que satisfazem a primeira linha de filtro e qualquer uma das duas últimas.

Usando os mesmos filtros do exemplo anterior, este relatório localiza todas as contas que pertencem a Joe e que são do setor de serviços bancários ou que têm uma receita superior a US$ 10 milhões.

> Dica: Você pode repetir uma linha de filtro na sua expressão. Por exemplo, **1 AND (2 OR 3)** produz o mesmo resultado que **(1 AND 2) OR (1 AND 3)**.

Nota:

- A lógica de filtro não está disponível para todos os filtros. Por exemplo: você não pode usá-los para campos de resumo de totalização.
- Você não pode usar a lógica de filtro se seus filtros de campo usarem qualquer um dos campos a seguir: `Tópicos`, `Descrição`, qualquer campo `Linha de endereço 1`, `Linha de endereço 2`, `Linha de endereço 3`, `Categoria de previsão`, `Campanha: Tipo de membro`, `Usuário: Nome do perfil`, `Status do login` e campos de área de texto longo personalizados. Isso não se aplica à `Lógica de filtro` nos filtros de pesquisa.
- Nos relatórios em que o objeto A pode ou não ter o objeto B, você não pode usar a condição OU para filtragem entre vários objetos. Por exemplo, se você inserir critérios de filtro *`Nome da conta começa com M OU Nome do contato começa com M`*, uma mensagem de erro será exibida informando que os critérios de filtro estão incorretos.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar lógica de filtro

Criar filtros efetivos

Filtrar dados do relatório

Inserir critérios de filtro

Exemplo: Usando limites de linhas em filtros de relatório

Você pode ver aqui o exemplo de um filtro de relatório usando filtro de campo, lógica de filtro e limite de linhas.

Digamos que você seja um executivo de vendas que deseja ver quais contas da Califórnia têm atualmente o maior potencial para gerar receita:

1. Clique em **Novo relatório** na guia Relatórios.
2. Abra o tipo de relatório **Contas e contatos**, escolha **Contas** e clique em **Criar**.
3. Para localizar as contas da Califórnia que tenham mais de 10 milhões de dólares ou sejam de empresas públicas, clique em **Adicionar** > **Filtro de campo** e crie estes filtros:
   a. `Estado/Província do faturamento igual a CA`
   b. `Receita anual maior que 10000000`
   c. `Propriedade igual a pública`
4. Para verificar se os resultados incluem todas as contas da Califórnia com mais de 10 milhões de dólares em receita OU que são públicas, clique em **Adicionar** > **Lógica de filtro** e insira `1 E (2 OU 3)`.
5. Para limitar a 10 o número de resultados de um relatório tabular, clique em **Adicionar** > **Limite de linha** e insira 10. Escolha o campo e a ordem de classificação. Clique em **OK**.

Ao clicar em **Processar relatório**, seus resultados conterão dez linhas e incluirão empresas públicas na Califórnia com receitas acima de US$ 10 milhões.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Opções de filtro
Limitar os resultados do relatório
Aproveitando ao máximo a lógica de filtro

Opções de filtro

Limite seu relatório até os dados mais úteis com filtros de campo, filtros cruzados e limite de linhas. Use a lógica de filtro para controlar como seus filtros trabalham em conjunto.

Filtre os dados em um relatório usando as seguintes opções de filtro.

Adicionar opção de filtro	Descrição
Filtro de campo	Filtros de campo estão disponíveis para relatórios, exibições em lista, regras de fluxo de trabalho e outras áreas do aplicativo. Para cada filtro, defina o campo, operador e valor. Com relatórios tabulares, de resumo e de matriz, você pode arrastar um campo do painel Campos para o painel Filtros para adicionar um filtro de relatório.
Lógica de filtro	Adicione condições booleanas para controlar como os filtros de campo são avaliados. Adicione pelo menos um filtro de campo antes de aplicar a lógica de filtro.
Filtro cruzados	Filtre um relatório por objeto filho usando condições WITH ou WITHOUT. Adicione subfiltros para continuar filtrando objetos secundários. Por exemplo, se você tiver um filtro cruzado de `Contas com oportunidades`, clique em **Adicionar filtro de oportunidade** e criar o subfiltro `Nome da oportunidade igual a ACME` para ver apenas essas oportunidades.
Limite de linha	Para relatórios tabulares, selecione o número máximo de linhas a serem exibidas; em seguida, escolha um campo pelo qual classificar e a ordem de classificação. Pode-se usar um relatório tabular como relatório de origem para uma tabela de painel ou componente de gráfico se o número de linhas que ele retorna for limitado.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar dados do relatório
Exemplo: Usando vários filtros cruzados
Exemplo: Usando COM em filtros cruzados
Exemplo: Usando SEM em filtros cruzados
Exemplo: Usando limites de linhas em filtros de relatório
Aproveitando ao máximo a lógica de filtro

Filtrar operadores

O operador de um filtro é como o verbo de uma frase. Ao escolher critérios de filtro, use um operador para especificar a ação que deseja que o filtro tome.

Você pode usar os seguintes operadores ao inserir critérios de filtragem em modos de exibição de lista, relatórios, painéis e alguns campos personalizados:

Operador	Usos
igual	Use para uma correspondência exata. Por exemplo, "Criado igual hoje".
inferior a	Use para resultados que são menores que o valor inserido. Por exemplo, "Cota inferior a 20 mil" retorna registros em que o campo de cota está entre 0 e 19.999,99.
superior a	Use quando quiser que os resultados excedam o valor inserido; por exemplo, "Cota superior a 20 mil" apresenta registros nos quais o valor da cota começa em 20.000,01.
inferior ou igual	Use para resultados que correspondam ou sejam inferiores ao valor inserido.
superior ou igual	Use para resultados que correspondam ou excedam o valor inserido.
não igual a	Mostra resultados que não têm o valor inserido. Esse operador é especialmente útil para eliminar campos vazios. Por exemplo, "Email não igual a <em branco>".
contém	Use para campos que incluem sua string de pesquisa, mas às vezes também incluem outras informações. Por exemplo, "A conta contém califórnia" localizaria Viagem para a Califórnia, California Pro Shop e Surfe na Califórnia. Lembre-se que, se você inserir uma string de pesquisa curta, ela poderá corresponder a uma palavra mais longa. Por exemplo, "A conta contém pro" localizaria Loja Califórnia Pro e Corporação de Promoções. Esse operador não diferencia maiúsculas de minúsculas.
não contém	Elimina registros que não contêm o valor inserido. Por exemplo, "Linha 2 do endereço de correspondência não contém CEP". Nota: Ao especificar critérios de filtragem nos campos de resumo de totalização, `does not contain` usa a lógica "or" nos valores separados por vírgulas. No modos de exibição de lista, relatórios e painéis, `does not contain` usa a lógica "and". Esse operador não diferencia maiúsculas de minúsculas.
começa com	Use quando você souber com o que começa seu valor, mas não o texto exato. Esse operador gera uma pesquisa mais restrita que "contém". Por exemplo, se você inserir "Conta começa com California", encontrará California Travel e California Pro Shop, mas não Surf California.
inclui	Disponível quando você escolher uma lista de opções de seleção múltipla como o campo selecionado. Use este operador para localizar registros que incluam um ou mais dos valores inseridos. Por exemplo, se você inserir "Interesses inclui hóquei, futebol, beisebol", encontrará registros que têm apenas hóquei selecionado e registros contendo dois ou três dos valores inseridos. Os resultados não incluem correspondências parciais dos valores.
exclui	Disponível quando você escolher uma lista de opções de seleção múltipla como o campo selecionado. Use este operador para localizar registros que não contenham nenhum valor que corresponda aos valores inseridos. Por exemplo, se você inserir "Interesses exclui vinho, golfe", seu relatório listará registros que contenham qualquer outro valor dessa lista de opções, inclusive valores em branco. Os resultados não incluem correspondências parciais dos valores.

Operador	Usos
entre	Disponível somente para filtros de painel. Use para filtrar faixas de valores. Para cada faixa, o filtro retorna resultados maiores ou iguais ao valor mínimo e menores que o valor máximo. Por exemplo, se você inserir "Número de funcionários entre 100 e 500", os resultados incluirão contas com 100 funcionários ou mais até 499 funcionários. As contas com 500 funcionários não são incluídas nos resultados.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar dados do relatório

Inserir critérios de filtro

Salvar seu relatório

Clique em **Salvar** para atualizar um relatório existente com alterações novas ou em **Salvar como** para clonar o relatório original sem alterá-lo. No Lightning Experience, clique em **Clonar** para clonar o relatório.

1. Verifique o nome, a descrição e a pasta e, em seguida, escolha a próxima etapa:
   - Clique em **Salvar** para salvar o relatório e acessar a home page Relatórios
   - Clique em **Salvar e retornar para relatório** para salvá-lo e voltar à página de execução do relatório.

   Nota: Para salvar o relatório em um nível filtrado específico da hierarquia de papéis em relatórios de vendas, previsões, oportunidades e atividades, selecione `Salvar nível hierárquico`.

Dica: Se você adicionar dois pontos ao nome do relatório, ele será exibido em duas linhas separadas quando for visualizado. Use isso para categorizar os relatórios por nome ou exibir melhor os nomes longos. Por exemplo, se você digitar *`Primeira linha: Segunda linha`* para `Nome do relatório`, a página de execução mostrará isto:

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Para inserir um nome de relatório exclusivo usado pela API:
- "Personalizar aplicativo"

Para selecionar uma pasta para armazenar relatórios públicos:
- "Gerenciar relatórios públicos"

Relatar alterações de histórico

Além do relatório padrão atualizado sobre o estado atual dos seus negócios, é possível analisar alterações diárias e semanais em oportunidades, casos, previsões e objetos personalizados.

Nota: Os relatórios de tendências históricas com gráficos têm suporte no Lightning Experience, mas as exibições tabulares dos relatórios de tendências históricas não estão disponíveis.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

1. Rastreie alterações no seu funil de vendas

   Um relatório de histórico pode ajudar a monitorar o funil de vendas da empresa para garantir que ele contenha atividade suficiente para cumprir as metas de vendas atuais e futuras. É conveniente se concentrar em negócios cujo valor cresceu ou diminuiu nos últimos três meses ou nos que foram movidos para dentro ou fora de determinado período-alvo.

2. Veja como os valores de previsão mudaram

   Vamos construir um relatório histórico, em formato de matriz, dos valores que os membros da equipe atribuíram a cada categoria de previsão. Alterações nesses valores podem revelar a precisão das previsões da sua equipe.

3. Rastrear histórico de casos

   Monitore a atividade nos casos e identifique as alterações de status do caso nos últimos três meses do seu ciclo de vida.

4. Como os relatórios de tendências de histórico funcionam

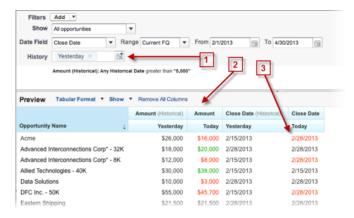
   O rastreamento de tendências de histórico usa um tipo especial de relatório personalizado, projetado para destacar alterações entre cinco datas de instantâneo, como cinco dias úteis ou cinco semanas úteis. Você pode representar visualmente as alterações de dados em gráficos e em painéis.

5. Limitações de relatórios de tendências de histórico

   As tendências de histórico do Salesforce estão sujeitas a determinados limites do tempo durante o qual os dados são rastreados, do número de linhas de dados e dos campos e objetos que se pode rastrear. Esses limites são projetados para restringir o conjunto de dados de modo que os relatórios retornem dados rapidamente.

Rastreie alterações no seu funil de vendas

Um relatório de histórico pode ajudar a monitorar o funil de vendas da empresa para garantir que ele contenha atividade suficiente para cumprir as metas de vendas atuais e futuras. É conveniente se concentrar em negócios cujo valor cresceu ou diminuiu nos últimos três meses ou nos que foram movidos para dentro ou fora de determinado período-alvo.

Provavelmente, você desejará comparar os valores históricos e atuais de atributos-chave das oportunidades — como datas, valores e status — para ver como o seu funil mudou ao longo do tempo. Por exemplo, esse relatório de resumo indica os valores das oportunidades e as datas de fechamento que mudaram desde o dia anterior.

1. Obtenha o instantâneo de até cinco datas para rastrear tendências por dia ou semana.

2. Os valores atuais e históricos são mostrados lado a lado, para facilitar a comparação.

3. Datas e valores alterados são realçados em verde ou vermelho.

NESTA SEÇÃO:

1. Observe seu funil mudar com o tempo

   Digamos que você quer saber como o valor total de seu funil hoje se compara ao valor de ontem. Crie um relatório simples para comparar as duas datas.

2. Identificar negócios históricos em relação a determinado valor

   Suponha que você queira se concentrar apenas em negócios do seu funil que valem mais de US$ 5.000,00, mas não está preocupado com as flutuações de hoje. Você precisará de um relatório de tendências históricas que filtre qualquer negócio cujo valor estava abaixo de US$ 5.000,00 ontem.

3. Localizar negócios que foram enviados

   Para se concentrar em negócios que estão levando mais tempo para ser fechados do que o esperado, crie um relatório de tendências históricas que localiza negócios no seu funil com a data de fechamento movida para uma data posterior.

4. Identificar negócios que estão diminuindo

   A análise de tendências históricas pode ajudá-lo a priorizar identificando rapidamente os negócios que podem estar em risco. Por exemplo, concentre-se nos negócios no seu funil cujo valor diminuiu desde ontem. Será preciso um relatório de tendências históricas que forneça os negócios cujo valor ontem era maior do que é hoje.

Observe seu funil mudar com o tempo

Digamos que você quer saber como o valor total de seu funil hoje se compara ao valor de ontem. Crie um relatório simples para comparar as duas datas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

1. Crie um relatório de histórico da oportunidade.
   a. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
   b. Em **Selecionar tipo de relatório** > **Oportunidades**, selecione *Oportunidades com tendências de histórico*.
   c. Clique em **Criar**.
2. Para `Mostrar`, selecione *Todas as oportunidades*.

   Note que o valor padrão do campo `Data do histórico` é *Ontem* e que o campo `Valor (Histórico)` mostra a data de ontem.

   Dica: "Ontem" é um valor de data *móvel*, ou seja, aponta para uma data relativa à data de hoje. Se você executar esse mesmo relatório amanhã, o `Valor (Histórico)` mostrará a data de hoje.

3. Clique na seta para baixo nos cabeçalhos das colunas `Valor (Histórico)` e `Valor — Hoje`. Clique em *Resumir este campo* e selecione *Somar*.
   O valor total aparece na parte inferior de cada coluna.
4. Clique na seta para baixo no cabeçalho da coluna `Valor` e selecione *Exibir as alterações*.
5. Clique em **Executar relatório**.
6. Na coluna `Alterar`, observe a diferença entre o valor total da coluna `Valor (Histórico)` e o da coluna `Valor — Hoje`.

   Dica: É possível ver as alterações rapidamente ao procurar por valores que estão em verde ou vermelho.

Você criou um relatório de tendências históricas simples que pode ajudá-lo a analisar o comportamento do seu funil.

CONSULTE TAMBÉM:

Oportunidades com relatório de tendência de histórico

Identificar negócios históricos em relação a determinado valor

Suponha que você queira se concentrar apenas em negócios do seu funil que valem mais de US$ 5.000,00, mas não está preocupado com as flutuações de hoje. Você precisará de um relatório de tendências históricas que filtre qualquer negócio cujo valor estava abaixo de US$ 5.000,00 ontem.

1. Crie um relatório de histórico da oportunidade.
   a. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
   b. Em **Selecionar tipo de relatório** > **Oportunidades**, selecione *`Oportunidades com tendências de histórico`*.
   c. Clique em **Criar**.
2. Para *`Mostrar`*, selecione *`Todas as oportunidades`*.
3. Filtre valores históricos acima de US$ 5.000,00.
   a. Clique em **Adicionar** e selecione *`Filtro de campo de histórico`*.
   b. Defina `Valor (Histórico)` como `Ontem`.
   c. Selecione *`maior que`* para o operador.
   d. Digite *`5.000`* no último campo.
   e. Clique em **OK**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

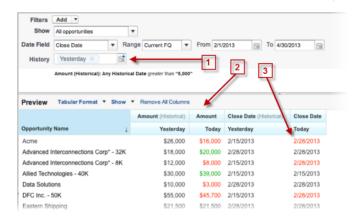
Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

4. Clique em **Executar relatório**.
5. No relatório final, observa-se que todos os negócios na coluna `Valor — Histórico` valem mais de US$ 5.000,00.

   Dica: Os valores nos campos Valor, Data de fechamento e Estágio são mostrados em verde ou vermelho para indicar a direção da mudança. Pode-se inverter as cores clicando na seta para baixo no cabeçalho da coluna.

Você criou um relatório simples que puxa todos os negócios que valiam mais do que determinado valor em certa data de instantâneo histórico.

CONSULTE TAMBÉM:

Oportunidades com relatório de tendência de histórico

Localizar negócios que foram enviados

Para se concentrar em negócios que estão levando mais tempo para ser fechados do que o esperado, crie um relatório de tendências históricas que localiza negócios no seu funil com a data de fechamento movida para uma data posterior.

1. Crie um relatório de histórico da oportunidade.
   a. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
   b. Em **Selecionar tipo de relatório** > **Oportunidades**, selecione *Oportunidades com tendências de histórico*.
   c. Clique em **Criar**.
2. Para *Mostrar*, selecione *Todas as oportunidades*.
3. Filtre por datas de fechamento posteriores ao que eram no passado.
   a. Clique em **Adicionar** e selecione *Filtro de campo de histórico*.
   b. Configure `Data de fechamento (histórico)` para 1° de fevereiro de 2013.

      Dica: Use o calendário sob **Dias fixos** para selecionar a data.

   c. Clique em **OK**.
4. Clique na seta para baixo no cabeçalho da coluna `Data de fechamento` e selecione *Exibir as alterações*.
5. Clique em **Executar relatório**.
6. Para cada negócio no relatório, compare a data na coluna `Data de fechamento — histórico` com aquela na coluna `Data de fechamento — hoje`.

   Dica: É possível ver as alterações rapidamente ao procurar por valores que estão em verde ou vermelho.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Oportunidades com relatório de tendência de histórico

Identificar negócios que estão diminuindo

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

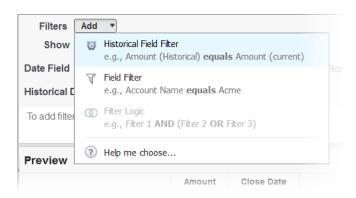
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

A análise de tendências históricas pode ajudá-lo a priorizar identificando rapidamente os negócios que podem estar em risco. Por exemplo, concentre-se nos negócios no seu funil cujo valor diminuiu desde ontem. Será preciso um relatório de tendências históricas que forneça os negócios cujo valor ontem era maior do que é hoje.

1. Crie um relatório de histórico da oportunidade.
   a. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
   b. Em **Selecionar tipo de relatório** > **Oportunidades**, selecione *Oportunidades com tendências de histórico*.
   c. Clique em **Criar**.
2. Para *Mostrar*, selecione *Todas as oportunidades*.
3. Filtre os negócios que não valiam mais ontem do que hoje.
   a. Clique em **Adicionar** e selecione *Filtro de campo de histórico*.
   b. Defina `Valor (Histórico)` como `maior que`.
   c. Configure o último campo como *Campo*.

      Aqui estamos escolhendo comparar o valor histórico com o valor na coluna `Valor — Hoje` e não com um valor específico.
   d. Clique em **OK**.

4. Clique em **Executar relatório**.

Você criou um relatório simples que sinaliza negócios que têm diminuíram desde ontem. Note que todos os resultados na coluna `Valor — Hoje` aparecem em vermelho para indicar que seu valor diminuiu.

Dica: Para alterar o código de cores das mudanças de valor, clique na seta para baixo acima da coluna `Alterar` e clique em *Inverter as cores*.

CONSULTE TAMBÉM:

Oportunidades com relatório de tendência de histórico

Veja como os valores de previsão mudaram

Vamos construir um relatório histórico, em formato de matriz, dos valores que os membros da equipe atribuíram a cada categoria de previsão. Alterações nesses valores podem revelar a precisão das previsões da sua equipe.

Neste exemplo, vamos supor que estamos no primeiro mês do primeiro trimestre fiscal.

1. Crie um relatório de histórico de previsão.
   a. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
   b. Em **Selecionar tipo de relatório** > **Previsões**, selecione *Itens de previsão com tendência histórica*. Antes que possa selecionar esse tipo de relatório, sua organização deve ativar Tendências de histórico para itens de previsão. Se o tipo de relatório não está aparecendo, converse com seu administrador.
   c. Clique em **Criar**.
2. Na área Filtros, escolha **Mostrar** > **Todos os itens de previsão** e configure os filtros.
   a. Em **Campo de data**, escolha Data de término. Em **Intervalo**, escolha FQ atual. Os campos de data **De** e **Para** obtêm automaticamente as datas de início e término do trimestre atual.
   b. Em **Data do histórico**, escolha `3 meses atrás`, `2 meses atrás` e `1 mês atrás` no menu suspenso. Cada data selecionada é adicionada ao campo.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

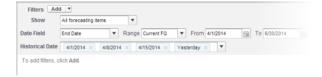
Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Filtre os dados do histórico que você deseja.

Dica: Para mover `Ontem` para o lado direito do campo, exclua-o e adicione-o novamente a partir do menu suspenso.

3. Escolha os dados cujas alterações você deseja monitorar no histórico. Nesse caso, estamos interessados na categoria sofreu alterações e em como o valor da previsão mudou.
   a. No painel **Visualização**, mude de **Formato tabular** para **Formato de matriz**.
   b. Arraste o campo `Proprietário: Campo Nome completo` da área Campo para o painel Visualização, para criar um agrupamento de linhas.
   c. Arraste o campo `Categoria da previsão` para a direita de `Proprietário: Nome completo` para criar outro agrupamento de linhas.
   d. Arraste o campo `Valor da previsão (histórico)` para a área de matriz do painel Visualização, abaixo da barra amarela. No diálogo **Resumir**, selecione `Soma`.

Selecione os campos que contêm os dados que você deseja rastrear.

Aparecem colunas para cada uma das datas de histórico escolhidas na área de filtros que contêm registros.

4. Clique em **Executar relatório** para ver quais dados você coletou até agora. Em seguida, clique em **Personalizar** para continuar ajustando os filtros e campos, se necessário.
5. Depois de definir os dados que você deseja rastrear, crie um gráfico para mostrá-los graficamente.
   a. Na área de Visualização, clique em **Adicionar gráfico** e selecione o ícone de gráfico de linha.
   b. Na guia Dados do gráfico, escolha `Soma do valor da previsão (histórico)` para o **Eixo Y** e `Data do instantâneo` para o **Eixo X**.
   c. Em **Agrupar por**, escolha `Categoria da previsão` e selecione **Cumulativa**.
   d. Clique em **OK** e em **Executar relatório** novamente.
6. Clique em **Salvar como**. Escolha um nome e uma pasta para o relatório e clique em **Salvar**.

Rastrear histórico de casos

Monitore a atividade nos casos e identifique as alterações de status do caso nos últimos três meses do seu ciclo de vida.

1. Uma das formas de otimizar as operações do centro de contatos é observar o campo `Status` ao longo do tempo, procurando casos que retrocedem ao status anterior. Isso pode ajudar a revelar formas de resolver casos de forma mais efetiva.
2. Para ver outro exemplo, tente analisar valores históricos do campo `Prioridade` para identificar casos que podem ter sido classificados incorretamente quando foram abertos. Procurar alterações frequentes na prioridade também pode levar a formas de melhorar o tratamento de casos complexos.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Como os relatórios de tendências de histórico funcionam

Disponível em: Salesforce Classic Lightning Experience

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

O rastreamento de tendências de histórico usa um tipo especial de relatório personalizado, projetado para destacar alterações entre cinco datas de instantâneo, como cinco dias úteis ou cinco semanas úteis. Você pode representar visualmente as alterações de dados em gráficos e em painéis.

No caso de organizações criadas no Winter '14 e posteriormente, o relatório de tendências de histórico é ativado por padrão. Se a sua organização for anterior a isso, será necessário ativar o relatório de tendências de histórico no menu Configuração.

O Salesforce mantém os dados históricos dos três meses anteriores, mais o mês atual. (A quantidade de dados históricos em que se pode trabalhar na prática depende do design dos dados da sua organização e dos padrões de uso.) É possível selecionar até cinco instantâneos de data nesse intervalo para comparar, usando até quatro filtros históricos.

Durações mais longas que dias ou semanas não são recomendadas. Podem ter como resultado relatórios que atingem o tempo limite e não retornam. No caso de organizações pequenas, com menos registros, o relatório de tendências mensal pode funcionar, mas essa não é a finalidade do relatório de tendências de histórico.

Dica: Também é possível criar e personalizar os relatórios de tendências de histórico por meio da API de metadados e de API REST de relatórios e painéis.

Limitações de relatórios de tendências de histórico

As tendências de histórico do Salesforce estão sujeitas a determinados limites do tempo durante o qual os dados são rastreados, do número de linhas de dados e dos campos e objetos que se pode rastrear. Esses limites são projetados para restringir o conjunto de dados de modo que os relatórios retornem dados rapidamente.

- O Salesforce mantém os dados históricos dos três meses anteriores, mais o mês atual.
- Até 5 milhões de linhas de dados de tendência de histórico podem ser armazenadas para cada objeto. A captura de dados históricos é interrompida quando o limite é ultrapassado. O administrador é avisado por email quando um objeto chega a 70% do limite e novamente se o limite for ultrapassado.
- Cada relatório de tendência de histórico pode conter até 100 campos. Em relatórios de Oportunidades, isso inclui os campos padrão pré-selecionados, que não podem ser desativados.
- Não há suporte a campos de fórmula.
- É possível especificar até cinco datas de instantâneo de histórico em cada relatório de tendência de histórico.
- Você pode usar até quatro filtros históricos em cada relatório de tendência de histórico.
- São suportados estes tipos de campo: Número, Moeda, Data e Lista de opções.
- O Internet Explorer 6 não é suportado.
- O Assistente de relatório não é suportado. Os relatórios de tendências de histórico podem ser criados apenas com o Criador de relatórios.
- Os relatórios de tendências históricas com gráficos têm suporte no Lightning Experience, mas as exibições tabulares dos relatórios de tendências históricas não estão disponíveis.

Importante: Se um campo da lista de opções já estiver sendo usado em um filtro de dados de tendência de histórico, pense bem antes de mudar algum de seus valores. Você pode tornar esse campo menos útil para relatórios de histórico futuros.

Relatório sobre dados históricos com instantâneos de relatórios

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Um instantâneo de relatórios permite relatar dados históricos. Usuários autorizados podem salvar os resultados de relatórios tabulares ou resumidos em campos em um objeto personalizado e, em seguida, mapear esses campos para os campos correspondentes em um objeto de destino. Eles podem programar quando o relatório será executado para carregar os campos do objeto personalizado com dados do relatório. Com os instantâneos de relatórios, você pode trabalhar com os dados do relatório da mesma forma que faz com outros registros do Salesforce.

Depois que você configurar um instantâneo de relatórios, os usuários poderão:

- Criar e executar relatórios personalizados do objeto de destino.
- Criar painéis com base no relatório de origem.
- Definir modos de exibição de lista no objeto de destino se ele estiver incluído em uma guia de objeto personalizado.

Por exemplo, um gerente de suporte ao cliente pode configurar um instantâneo de relatórios que relate sobre os casos em aberto atribuídos à sua equipe todos os dias às 17h, e armazenar esses dados em um objeto personalizado para criar um histórico sobre casos em aberto com base no qual ele possa identificar tendências por meio de relatórios. Em seguida, o gerente pode gerar relatórios sobre dados de tendências ou point-in-time armazenados no objeto personalizado e usar o relatório como origem para um componente de painel. Para obter o total de instantâneos de relatórios que podem ser criados, consulte *Limites do Salesforce*.

NESTA SEÇÃO:

1. Preparação de instantâneos de relatórios

   Para configurar um instantâneo de relatórios, é necessário um relatório de origem e um objeto de destino com campos para conter os dados no relatório de origem.

2. Defina um Instantâneo de relatórios

   Depois de criar um relatório de origem, um objeto de destino e os campos do objeto de destino, é possível definir o instantâneo de relatórios. Para definir um instantâneo de relatórios, basta nomeá-lo e escolher o relatório de origem que carregará resultados de relatórios no objeto de destino especificado quando o instantâneo de relatórios for executado.

3. Mapeamento de campos de instantâneo de relatórios

   Depois de criar um relatório de origem, um objeto de destino, campos de objeto de destino e definir seu instantâneo de relatórios, é possível mapear os campos do relatório de origem para os campos no objeto de destino. Mapeie os campos do relatório de origem para os campos do objeto de destino de modo que, quando o relatório for executado, ele carregue automaticamente campos específicos do objeto de destino com dados de campos específicos do relatório de origem.

4. Agendamento e execução de um instantâneo de relatórios

   Depois de criar um relatório de origem, o objeto de destino, os campos de objeto de destino, de definir o seu instantâneo de relatórios e mapear seus campos, é possível agendar quando ele executa. É possível agendar um instantâneo de relatórios para ser executado diária, semanal ou mensalmente, de modo que os dados do relatório de origem sejam carregados no objeto de destino quando forem necessários.

5. Gerenciamento de instantâneos de relatórios

   Depois de configurar um instantâneo de relatórios, é possível exibir detalhes sobre ele e excluí-lo. Em Configuração, insira `Instantâneos de relatório` na caixa `Busca rápida` e selecione **Instantâneos de relatório** para exibir a página Instantâneos de relatório, que mostra a lista de instantâneos de relatório definidos para a sua organização.

6. Solução de problemas de instantâneos de relatórios

   A seção Histórico de execuções da página de detalhes de um instantâneo de relatórios será exibida se um instantâneo de relatórios tiver sido executado com êxito ou não. Quando há falha em um instantâneo de relatórios durante uma execução agendada, a falha é observada na coluna `Resultado`. Para exibir os detalhes de uma execução, clique na data e na hora da execução na coluna `Hora de início da execução`.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um painel

Criar um relatório personalizado no modo de acessibilidade

Preparação de instantâneos de relatórios

Para configurar um instantâneo de relatórios, é necessário um relatório de origem e um objeto de destino com campos para conter os dados no relatório de origem.

Para configurar um instantâneo de relatórios:

1. Crie um novo relatório personalizado que inclua os campos que deseja carregar como registros em um objeto de destino.
2. Crie um novo objeto personalizado no qual armazenar os registros carregados do relatório de origem.
3. Crie campos no objeto de destino que receberão os resultados do relatório de origem quando o instantâneo de relatórios for executado.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, salvar e agendar um instantâneo de relatórios:

- "Gerenciar instantâneos de relatórios"

Para executar um instantâneo de relatórios como usuário em execução e adicionar os resultados a um objeto personalizado, o usuário em execução deve ter:

- "Executar relatórios"

  E

  "Criar" em objetos de destino

Dicas sobre relatórios de origem para instantâneos de relatórios

- Se você salvar um relatório tabular de origem com seus detalhes ocultos, o relatório não estará disponível para ser incluído em um instantâneo de relatórios. Além disso, se você ocultar os detalhes de um relatório tabular de origem incluído em um instantâneo de relatórios, haverá falha no instantâneo de relatórios durante sua execução. Para verificar se os detalhes do relatório tabular de origem não estão ocultos, exiba esse relatório, clique no botão **Mostrar detalhes** e salve o relatório. O botão **Mostrar detalhes** será exibido somente se os detalhes do relatório estiverem ocultos.
- Ao criar o relatório de origem para seu instantâneo de relatórios, anote os nomes dos campos adicionados ao relatório, pois esses nomes poderão ser úteis quando você criar campos no objeto de destino em que serão armazenados os resultados do relatório.
- Você pode selecionar qualquer relatório tabular ou resumido personalizado como relatório de origem, exceto relatórios de previsão de legado, relatórios de Cota vs. Real, e relatórios de Leads por origem. A lista suspensa `Relatório de origem` não exibe os relatórios padrão.
- É possível incluir até 100 campos no relatório de origem.
- Você pode excluir o agendamento de quando um instantâneo de relatórios é executado. Não é possível parar ou pausar um instantâneo de relatórios quando ele está em execução, nem excluir o relatório de origem. Para excluir o relatório de origem, primeiro remova o relatório do instantâneo de relatórios alterando-o na lista suspensa `Relatório de origem`.
- Se você selecionar Não carregar dados na coluna Campos do relatório de origem, nenhum dado será carregado no campo correspondente na coluna Campos no objeto de destino quando o instantâneo de relatórios for executado. .
- O campo `(Nenhum campo com tipo de dados compatível)` aparece na coluna Campos do Relatório de origem quando um campo no objeto de destino não corresponde ao tipo de dados de um campo no relatório de origem.

Dicas sobre objetos de destino para instantâneos de relatórios

Considere o seguinte ao configurar objetos de destino para instantâneos de relatórios:

- Nas edições Enterprise, Unlimited, Performance e Developer, use a segurança no nível do campo para tornar os campos do objeto de destino visíveis aos usuários adequados.
- Não será possível excluir um objeto personalizado se ele for um objeto de destino em um instantâneo de relatórios.
- Os campos no objeto de destino determinam a disponibilidade do mapeamento de campos. Por exemplo, o relatório de origem pode incluir dez campos. Porém, se o objeto de destino incluir um campo, será possível apenas mapear um campo no instantâneo de relatórios.
- Você pode adicionar até 100 campos ao objeto de destino.
- Os objetos de destino não podem conter regras de validação ou ser incluídos em um fluxo de trabalho.
- Os instantâneos de relatórios não podem conter objetos de destino que acionam o Apex code para ser executado quando novos registros são criados.
- Quando um instantâneo de relatórios é executado, ele pode adicionar até 2.000 novos registros ao objeto de destino. Se o relatório de origem gerar mais de 2.000 registros, será exibida uma mensagem de erro para os registros adicionais da lista relacionada Falhas nas linhas. É possível acessar a lista relacionada Falhas nas linhas pela seção Histórico de execuções na página de detalhes de um instantâneo de relatórios.

Dica sobre instantâneos de relatórios

- Você deve conhecer o tipo de licença pertencente ao `Usuário em execução`. Por exemplo, se o `Usuário em execução` de um instantâneo de relatórios tiver uma licença do Salesforce, os usuários que têm licenças do Force.com Platform ou Salesforce Platform One não conseguirão exibi-lo. Como alternativa, se o `Usuário em execução` tiver uma licença do Force.com Platform ou do Salesforce Platform One, os usuários que têm licenças do Salesforce conseguirão ver o instantâneo de relatórios. Se houver usuários com licenças do Force.com Platform ou do Salesforce Platform One, é recomendável criar um instantâneo de relatórios separado para eles, com um `Usuário em execução` que tenha uma licença de usuário do Force.com Platform ou do Salesforce Platform One.
- Só é possível mapear campos com tipos de dados compatíveis. Por exemplo, você pode mapear um campo de moeda a um campo numérico.
- Se o relatório de origem ou um objeto de destino forem alterados em um instantâneo de relatórios com os mapeamentos de campo existentes, esses mapeamentos serão excluídos quando você salvar o instantâneo de relatórios. Você também pode exibir `Campos de resumo no relatório de origem` e `Campos no objeto de destino` para ver o número de campos de resumo ou destino, respectivamente.
- Mapeie pelo menos um campo do relatório de origem para um campo no objeto de destino, caso contrário, os dados não serão carregados do relatório de origem para o objeto de destino quando o instantâneo de relatórios for executado.
- Quando um instantâneo de relatórios é definido ou excluído, ou seu relatório de origem ou objeto de destino é alterado, ele é rastreado no histórico da trilha de auditoria de configuração de sua organização.
- A seção Executar histórico da página de detalhes de um instantâneo de relatórios exibe detalhes sobre quando o instantâneo de relatórios foi executado. Os detalhes incluem:
  - A data e a hora em que o instantâneo de relatórios foi executado
  - O nome do relatório de origem, do objeto de destino e do usuário em execução
  - A duração da execução do instantâneo de relatórios
  - O número total de linhas de detalhe ou resumo no relatório de origem, dependendo do tipo de relatório
  - O número de registros criados no objeto de destino

- Indica se o instantâneo de relatórios foi executado com êxito ou não

CONSULTE TAMBÉM:

Relatório sobre dados históricos com instantâneos de relatórios

Criar um relatório personalizado no modo de acessibilidade

Defina um Instantâneo de relatórios

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, salvar e agendar um instantâneo de relatórios:

- "Gerenciar instantâneos de relatórios"

Para executar um instantâneo de relatórios como usuário em execução e adicionar os resultados a um objeto personalizado, o usuário em execução deve ter:

- "Executar relatórios"

  E

  "Criar" em objetos de destino

Depois de criar um relatório de origem, um objeto de destino e os campos do objeto de destino, é possível definir o instantâneo de relatórios. Para definir um instantâneo de relatórios, basta nomeá-lo e escolher o relatório de origem que carregará resultados de relatórios no objeto de destino especificado quando o instantâneo de relatórios for executado.

1. Em Configuração, insira "Instantâneos de relatório" na caixa `Busca rápida` e selecione **Instantâneos de relatório**.
2. Clique em **Novo instantâneo de relatórios**.
3. Insira um nome, um nome exclusivo e uma descrição para o instantâneo de relatórios.
4. Escolha um usuário no campo `Usuário em execução` clicando no ícone de pesquisa.

   O usuário do campo `Usuário em execução` determina o nível de acesso aos dados do painel. Ignora todas as configurações de segurança, dando a todos os usuários com permissão para exibir os resultados do relatório de origem no objeto de destino acesso aos dados que eles talvez não possam ver de outra forma.

   Somente os usuários com a permissão "Modificar todos os dados" podem optar por executar usuários que não sejam eles próprios.

5. Selecione um relatório na lista suspensa `Relatório de origem`.

   O relatório escolhido determina os resultados de relatório que serão carregados como registros no objeto de destino quando o instantâneo de relatórios for executado.

   Você pode selecionar qualquer relatório tabular ou resumido personalizado como relatório de origem, exceto relatórios de previsão de legado, relatórios de Cota vs. Real, e relatórios de Leads por origem. A lista suspensa `Relatório de origem` não exibe os relatórios padrão.

6. Selecione um objeto personalizado na lista suspensa `Objeto de destino`.

   O objeto personalizado escolhido receberá os resultados do relatório de origem como registros quando o instantâneo de relatórios for executado.

   Se o registro usado para um instantâneo de relatórios não tiver um tipo de registro associado a ele, o tipo de registro do usuário em execução será associado ao instantâneo de relatórios por padrão.

7. Clique em **Salvar** para salvar a definição do seu instantâneo de relatórios ou clique em **Salvar e editar mapeamentos de campos** para salvar o instantâneo de relatórios e mapear seus campos.
8. Mapeie os campos do relatório de origem aos campos do objeto de destino.

CONSULTE TAMBÉM:

Tipos de relatório padrão

Mapeamento de campos de instantâneo de relatórios

Depois de criar um relatório de origem, um objeto de destino, campos de objeto de destino e definir seu instantâneo de relatórios, é possível mapear os campos do relatório de origem para os campos no objeto de destino. Mapeie os campos do relatório de origem para os campos do objeto de destino de modo que, quando o relatório for executado, ele carregue automaticamente campos específicos do objeto de destino com dados de campos específicos do relatório de origem.

1. Em Configuração, insira *Instantâneos de relatório* na caixa Busca rápida e selecione **Instantâneos de relatório**.
2. Selecione o nome do instantâneo de relatórios cujos campos você deseja mapear.
3. Clique em **Editar** na seção Mapeamentos de campos.
4. Para relatórios de resumo, selecione o Nível de agrupamento do qual os dados de resumo são extraídos do relatório de origem. Os dados carregados no objeto de destino são retirados dos campos de resumo no nível de agrupamento que você especificar. O Grande resumo resume o total de todos os níveis de agrupamento.
5. Na coluna Campos do relatório de origem, clique na lista suspensa Não carregar dados e selecione um campo do relatório de origem a ser mapeado para um campo do objeto personalizado na coluna Campos no objeto de destino. Somente os campos de resumo podem ser mapeados para os instantâneos de relatórios com base nos relatórios de resumo. Observe que os campos para os relatórios resumidos podem variar, dependendo do nível de agrupamento selecionado.
6. Clique em **Salvamento rápido** para salvar os mapeamentos de campos e continuar a mapear campos ou clique em **Salvar** para salvar os mapeamentos de campos e retornar à página de detalhes do instantâneo de relatórios.
7. Em seguida, agende a execução do instantâneo de relatórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, salvar e agendar um instantâneo de relatórios:
- "Gerenciar instantâneos de relatórios"

Para executar um instantâneo de relatórios como usuário em execução e adicionar os resultados a um objeto personalizado, o usuário em execução deve ter:
- "Executar relatórios"

  E

  "Criar" em objetos de destino

Considerações sobre o mapeamento de campos de instantâneo de relatórios

- Mapeie pelo menos um campo do relatório de origem para um campo no objeto de destino, caso contrário, os dados não serão carregados do relatório de origem para o objeto de destino quando o instantâneo de relatórios for executado.
- Só é possível mapear campos com tipos de dados compatíveis. Por exemplo, você pode mapear um campo de moeda a um campo numérico.
- Uma fórmula de resumo personalizada só poderá ser mapeada se o nível de agrupamento no instantâneo de relatórios e o nível de agrupamento na fórmula de resumo personalizada forem equivalentes.
- Se você selecionar Não carregar dados na coluna Campos do relatório de origem, nenhum dado será carregado no campo correspondente da coluna Campos no objeto de destino quando o instantâneo de relatórios for executado.
- O campo (Nenhum campo com tipo de dados compatível) aparece na coluna Campos do relatório de origem quando um campo no objeto de destino não corresponde ao tipo de dados de um campo no relatório de origem.
- Os campos no objeto de destino determinam a disponibilidade do mapeamento de campos. Por exemplo, o relatório de origem pode incluir dez campos. Porém, se o objeto de destino incluir um campo, será possível apenas mapear um campo no instantâneo de relatórios.
- Você não pode mapear campos do relatório de origem para os seguintes campos do objeto de destino: Criado por, Última modificação feita por, Data de criação e Data da última modificação.

- Quando campos são mapeados do relatório de origem para o objeto de destino, alguns dados podem perder seu contexto ao serem carregados no objeto de destino. Por exemplo, se você mapear um campo de data e hora do relatório de origem para um campo de texto no objeto de destino, a data e a hora serão carregadas no objeto de destino sem o fuso horário.
- Ao executar um instantâneo de relatórios, se o usuário em execução não tiver acesso de “leitura” ou “gravação” a um campo mapeado no objeto de destino, esse campo será retirado do mapeamento, mas não fará com que a execução falhe. Se um campo obrigatório no objeto de destino não estiver mapeado, a execução falhará. Para garantir que os campos sejam sempre mapeados, faça com que sejam obrigatórios ou defina valores padrão para eles.
- Para mapear um campo no relatório de origem para um campo de pesquisa no objeto de destino, você deve mapear o ID do objeto associado à pesquisa. Por exemplo: para mapear um campo de pesquisa de oportunidade, é preciso mapear o `ID da oportunidade`. Para obter o `ID da oportunidade` no relatório de origem, você pode precisar usar um tipo de relatório personalizado para incluir o ID e outros campos relacionados.

CONSULTE TAMBÉM:

Relatório sobre dados históricos com instantâneos de relatórios

Criar uma fórmula de resumo personalizada

Agendamento e execução de um instantâneo de relatórios

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, salvar e agendar um instantâneo de relatórios:
- “Gerenciar instantâneos de relatórios”

Para executar um instantâneo de relatórios como usuário em execução e adicionar os resultados a um objeto personalizado, o usuário em execução deve ter:
- “Executar relatórios”

  E

  “Criar” em objetos de destino

Depois de criar um relatório de origem, o objeto de destino, os campos de objeto de destino, de definir o seu instantâneo de relatórios e mapear seus campos, é possível agendar quando ele executa. É possível agendar um instantâneo de relatórios para ser executado diária, semanal ou mensalmente, de modo que os dados do relatório de origem sejam carregados no objeto de destino quando forem necessários.

O número de instantâneos de relatórios que podem ser agendados é determinado pela sua edição. Após a execução de um instantâneo de relatórios, é possível enviar uma notificação por email para você mesmo e para outros usuários que inclua detalhes sobre a execução do instantâneo de relatórios, como a data e hora de execução, se ele foi executado com êxito e quantos registros foram carregados no objeto de destino a partir do relatório de origem. Além disso, a notificação inclui um link para a página de detalhes do instantâneo de relatórios no Salesforce.

1. Em Configuração, insira "Instantâneos de relatório" na caixa `Busca rápida` e selecione **Instantâneos de relatório**.
2. Selecione o nome do instantâneo de relatórios a ser agendado para execução.

   Os instantâneos de relatórios não serão executados conforme foi agendado se o usuário no campo `Usuário em execução` não tiver acesso à pasta em que o relatório de origem está armazenado.

   Nota: Se o usuário em execução ficar inativo, o relatório não será executado. O Salesforce enviará uma notificação por email para ativar o usuário, excluir o agendamento do relatório ou alterar o usuário em execução para um ativo. O Salesforce envia a notificação a usuários com as permissões "Gerenciar usuários", "Modificar todos os dados" e "Gerenciar cobrança". Se nenhum usuário tiver todas essas permissões, o Salesforce enviará a notificação a usuários com as permissões "Gerenciar usuários" e "Modificar todos os dados".

3. Clique em **Editar** na seção Agendar instantâneo de relatórios.

   A seção Agendar instantâneo de relatórios na página de detalhes de um instantâneo de relatórios exibe detalhes sobre a agenda de execução do instantâneo de relatórios.

4. Selecione uma configuração de notificação para que um email seja enviado quando terminar a execução do instantâneo de relatórios:
   - Clique em `Eu` para enviar um email para o endereço especificado em seu registro de usuário do Salesforce.
   - Clique em `Outros...` para enviar um email para outros usuários. As notificações de instantâneo de relatórios só podem ser enviadas a endereços de email incluídos nos registros de usuários do Salesforce. Além disso, somente Usuários e grupos públicos pode ser selecionado na lista suspensa `Pesquisar`.
5. Agende a execução do instantâneo de relatórios:
   - No campo `Frequência`, selecione a frequência em que o instantâneo de relatórios deve ser executado. Ao clicar nos campos `Diário`, `Semanal` ou `Mensal`, são exibidas mais opções, que permitem refinar os critérios de freqüência.

     Se você agendar um instantâneo de relatórios para ser executado em um dia específico do mês, o instantâneo de relatórios será executado somente nos meses que têm esse dia específico. Por exemplo, se você agendar um instantâneo de relatórios para ser executado no dia 31 de cada mês o instantâneo de relatórios será executado somente nos meses que têm 31 dias. Para que um instantâneo de relatórios seja executado no último dia de cada mês, escolha o último na lista suspensa `No dia de cada mês`.
   - Nos campos `Iniciar` e `Finalizar`, especifique as datas em que você deseja agendar a execução do instantâneo de relatórios.
   - Na lista suspensa `Hora de início preferencial`, clique no link **Localizar opções disponíveis...** para escolher uma hora de início preferencial para a execução do instantâneo de relatórios.
     - A hora de início preferencial poderá não estar disponível se outros usuários já tiverem selecionado essa hora para executar um instantâneo de relatórios ou se a organização tiver atingido o limite de instantâneos de relatórios.
     - Os instantâneos de relatórios são executados no fuso horário do usuário que agenda a execução. Por exemplo, se o campo `Fuso horário` do registro do usuário estiver configurado para o Horário padrão do Pacífico e você agendar uma execução diária do instantâneo de relatórios todos os dias às 2:00 PM, o instantâneo de relatórios será executado todos os dias às 2:00 PM no Horário padrão do Pacífico.
     - Se você exibir e salvar um agendamento em um fuso horário diferente daquele onde ocorreu o agendamento, o time slot poderá mudar.
     - O instantâneo de relatórios será executado em até uma hora a partir do horário selecionado na lista suspensa `Hora de início preferencial`. Por exemplo, se for selecionada 2:00 PM como hora de início preferencial, o instantâneo de relatórios poderá ser executado a qualquer momento entre 2:00 PM ou 2:59 PM, dependendo de quantos instantâneos de relatórios tiverem sido agendados para atualização nessa hora.
6. Clique em **Salvar** para agendar a execução do instantâneo de relatórios.

   Durante a execução do instantâneo de relatórios, novos registros são adicionados ao objeto de destino.

Opcionalmente, depois de agendar a execução de um instantâneo de relatórios, é possível realizar as ações a seguir depois de clicar em **Editar** na seção Agendar instantâneo de relatórios da página de detalhes de um instantâneo de relatórios:

- Clique em **Editar** para atualizar as configurações de notificação e frequência do instantâneo de relatórios.
- Clique em **Excluir** para excluir permanentemente a agenda que determina quando o instantâneo de relatórios deve ser executado.

Haverá falha durante a execução agendada de um instantâneo de relatórios se:

- O relatório de origem inclui mais de 100 campos
- O relatório de origem foi alterado de resumido para tabular
- O nível de agrupamento selecionado para um relatório de origem resumido não é mais válido
- O usuário em execução não tem acesso ao relatório de origem
- O usuário em execução não tem a permissão “Executar relatórios”

- O objeto de destino tem mais de 100 campos personalizados
- O objeto de destino contém regras de validação
- O objeto de destino está incluído em um fluxo de trabalho
- O objeto de destino é um objeto de detalhes em um relacionamento entre mestre e detalhes
- O objeto de destino executa um acionador Apex quando novos registros são criados nele
- O usuário em execução não tem a permissão "Criar" no objeto de destino. Observe que, se o status do objeto de destino for `Em desenvolvimento`, o usuário em execução deverá ter a permissão "Personalizar aplicações".

Gerenciamento de instantâneos de relatórios

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, salvar e agendar um instantâneo de relatórios:

- "Gerenciar instantâneos de relatórios"

Para executar um instantâneo de relatórios como usuário em execução e adicionar os resultados a um objeto personalizado, o usuário em execução deve ter:

- "Executar relatórios"

  E

  "Criar" em objetos de destino

Depois de configurar um instantâneo de relatórios, é possível exibir detalhes sobre ele e excluí-lo. Em Configuração, insira *`Instantâneos de relatório`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Instantâneos de relatório** para exibir a página Instantâneos de relatório, que mostra a lista de instantâneos de relatório definidos para a sua organização.

Na página Instantâneos de relatórios, você pode:

- Selecione um modo de exibição na lista suspensa `Exibir` para acessar diretamente a página de lista ou clique em **Criar novo modo de exibição** para definir seu modo de exibição personalizado.
- Definir um novo instantâneo de relatórios clicando em **Novo Instantâneo de relatórios**.
- Atualizar o nome, a descrição, o usuário em execução, o relatório de origem e o objeto de destino do instantâneo de relatórios clicando em **Editar** ao lado do seu nome. Somente os usuários com a permissão "Modificar todos os dados" podem optar por executar usuários que não sejam eles próprios. Se você tiver a permissão "Personalizar aplicativo", insira um nome exclusivo a ser usado pelos API e pacotes gerenciados.

  Se o relatório de origem ou um objeto de destino forem alterados em um instantâneo de relatórios com os mapeamentos de campo existentes, esses mapeamentos serão excluídos quando você salvar o instantâneo de relatórios. Você também pode exibir `Campos de resumo no relatório de origem` e `Campos no objeto de destino` para ver o número de campos de resumo ou destino, respectivamente.

- Exclua um instantâneo de relatórios clicando em **Excluir** ao lado do seu nome. Após a exclusão do instantâneo de relatórios, não é possível restaurá-lo da Lixeira.

  Importante: Quando você exclui um instantâneo de relatórios, o relatório de origem e o objeto de destino não são excluídos; contudo, quando o relatório de origem é executado, ele não carrega o objeto de destino com os dados.

  Você pode excluir o agendamento de quando um instantâneo de relatórios é executado. Não é possível parar ou pausar um instantâneo de relatórios quando ele está em execução, nem excluir o relatório de origem. Para excluir o relatório de origem, primeiro remova o relatório do instantâneo de relatórios alterando-o na lista suspensa `Relatório de origem`.

- Para exibir informações detalhadas sobre um instantâneo de relatórios e personalizá-lo melhor, clique em seu nome. Em seguida, você pode:
  - Clique nos links da seção Identificação que o redirecionam para o usuário que estiver executando o instantâneo de relatórios, relatório de origem e objeto de destino. Além disso, você pode visualizar data e hora preferidas para o instantâneo de relatórios

ser executado no campo `Próxima execução` e visualizar a data e a hora na qual ele foi executado pela última vez no campo `Última execução`.

- Clique em **Editar** na seção Mapeamentos de campos para personalizar ainda mais os campos mapeados do relatório de origem até o objeto de destino.

  A seção Mapeamentos de campos do Instantâneo de relatórios exibe quais campos de relatório de origem são mapeados para os campos do objeto de destino. Você pode visualizar o número de campos no relatório de origem disponível para mapeamento para o objeto de destino no campo `Colunas no relatório de origem`. Além disso, é possível visualizar o número de campos disponíveis para mapeamento no objeto de destino do campo `Campos no objeto de destino`.

- Clique em **Editar** na seção Agendar instantâneo de relatórios para agendar a execução do instantâneo de relatórios.

  A seção Agendar instantâneo de relatórios exibe detalhes sobre quando o instantâneo de relatórios está agendado para execução.

- A seção Histórico de execuções exibe os detalhes sobre quando o instantâneo de relatórios foi executado. Os detalhes incluem:
  - A data e a hora em que o instantâneo de relatórios foi executado
  - O nome do relatório de origem, do objeto de destino e do usuário em execução
  - A duração da execução do instantâneo de relatórios
  - O número total de linhas de detalhe ou resumo no relatório de origem, dependendo do tipo de relatório
  - O número de registros criados no objeto de destino
  - Indica se o instantâneo de relatórios foi executado com êxito ou não

  São armazenados até 200 registros na seção Histórico de execuções. Depois de armazenar 200 registros, o registro mais antigo é automaticamente excluído e não pode ser recuperado da Lixeira.

CONSULTE TAMBÉM:

Relatório sobre dados históricos com instantâneos de relatórios

Solução de problemas de instantâneos de relatórios

A seção Histórico de execuções da página de detalhes de um instantâneo de relatórios será exibida se um instantâneo de relatórios tiver sido executado com êxito ou não. Quando há falha em um instantâneo de relatórios durante uma execução agendada, a falha é observada na coluna `Resultado`. Para exibir os detalhes de uma execução, clique na data e na hora da execução na coluna `Hora de início da execução`.

Dica:

- Se `Número da linha total` estiver em branco, a execução falhou antes de o relatório ser concluído (por exemplo: o relatório era inválido ou o usuário que o executou está inativo).
- Quando um instantâneo de relatórios é executado, ele pode adicionar até 2.000 novos registros ao objeto de destino. Os registros que ultrapassarem 2000 são registrados na lista relacionada Falhas nas linhas. Se `Número da linha total` estiver em branco e o histórico de execução indicar "Algumas linhas falharam", o relatório provavelmente continha mais de 2000 resumos.
- Os detalhes de uma execução com falha estarão disponíveis nessa lista por 14 dias, antes de serem automaticamente excluídos. Não é possível recuperar da Lixeira os detalhes sobre falhas nas linhas.
- Se você tiver um campo exclusivo no objeto de destino e os registros do relatório tiverem mais de um do mesmo valor na coluna mapeada para esse campo exclusivo, os registros duplicados não serão adicionados. O histórico de execuções indica quando os registros não são adicionados ao instantâneo de relatórios.
- Se houver falha nos mapeamentos de campos, o instantâneo ainda será executado, mas o histórico de execuções mostrará que houve um erro parcial.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, salvar e agendar um instantâneo de relatórios:

- "Gerenciar instantâneos de relatórios"

Para executar um instantâneo de relatórios como usuário em execução e adicionar os resultados a um objeto personalizado, o usuário em execução deve ter:

- "Executar relatórios"

  E

  "Criar" em objetos de destino

Poderá haver falha em um instantâneo de relatórios durante uma execução agendada por diversos motivos. Esta tabela lista os erros que podem ser exibidos por uma execução com falha e como esses erros podem ajudá-lo a solucionar problemas do instantâneo de relatórios para que ele seja executado com êxito.

`O usuário em execução não tem permissão para executar relatórios.`
O usuário no campo `Usuário em execução` não tem a permissão "Executar relatórios" ou "Criar e personalizar relatórios". Escolha um usuário com as permissões corretas ou ative as permissões adequadas ao perfil de usuário em execução.

`Não é possível executar o instantâneo de relatórios porque o relatório de origem foi excluído.`
O relatório no campo `Relatório de origem` foi excluído e não está mais disponível para execução. Escolha outro relatório de origem para seu instantâneo de relatórios ou restaure o relatório excluído da Lixeira.

`O usuário em execução não tem permissão para acessar o relatório de origem.`
O usuário no campo `Usuário em execução` não tem acesso à pasta em que o relatório de origem está armazenado. Escolha um usuário com acesso ao relatório de origem ou forneça ao usuário em execução existente acesso à pasta em que o relatório de origem está armazenado.

`A definição do relatório de origem está obsoleta.`
O relatório no campo `Relatório de origem` faz referência a um objeto personalizado que não está mais disponível para relatórios, ou os relacionamentos entre os objetos do relatório foram alterados.

A definição do relatório de origem é inválida.

O relatório no campo `Relatório de origem` não pode ser executado porque contém fórmulas ou critérios de filtro inválidos. Atualize o relatório para que ele possa ser executado sem erros.

O usuário em execução não tem permissão para acessar o tipo de relatório.

O usuário no campo `Usuário em execução` não tem permissão para acessar um tipo de relatório associado ao relatório no campo `Relatório de origem`. Escolha um usuário em execução que tenha as permissões corretas ou forneça as permissões adequadas ao usuário em execução existente.

O relatório de origem deve ser tabular.

O relatório no campo `Relatório de origem` não está mais no formato tabular. Escolha um novo relatório de origem ou atualize o formato do relatório de origem existente para tabular.

Relatório de origem salvo pela última vez com detalhes ocultos sobre resultados de relatórios.

O relatório no campo `Relatório de origem` foi salvo com seus detalhes ocultos. Para exibir os detalhes do relatório de origem, exiba-o, clique no botão **Mostrar detalhes** e salve o relatório.

O objeto de destino foi excluído ou está inacessível ao usuário em execução.

O objeto personalizado no campo `Objeto de destino` foi excluído ou o usuário no campo `Usuário em execução` não tem permissão para acessar o objeto de destino. Restaure o objeto personalizado excluído, escolha um novo objeto de destino ou forneça ao usuário em execução existente permissões "Criar" para o objeto personalizado no campo `Objeto de destino`. Observe que, se o status do objeto personalizado for `Em desenvolvimento`, o usuário em execução deverá ter a permissão "Personalizar aplicações" para acessar o objeto de destino.

O usuário em execução não tem permissão para editar o objeto de destino.

O usuário no campo `Usuário em execução` não tem permissões "Criar" no objeto personalizado contido no campo `Objeto de destino`. Escolha um usuário em execução que tenha essas permissões ou forneça ao usuário em execução existente permissões "Criar" para o objeto personalizado no campo `Objeto de destino`.

O objeto de destino não deve ser um objeto de detalhe em um relacionamento entre mestre e detalhes.

O objeto personalizado no campo `Objeto de destino` é um objeto de detalhe em um relacionamento entre mestre e detalhes, significando que um objeto mestre controla certos comportamentos nos registros do objeto de destino. Escolha um objeto de destino que não esteja incluído em um relacionamento entre mestre e detalhes.

O objeto de destino não deve ser incluído em um fluxo de trabalho.

O objeto personalizado no campo `Objeto de destino` está incluído em um fluxo de trabalho. Escolha um objeto de destino que não esteja incluído em um fluxo de trabalho.

O objeto de destino não deve incluir um acionador insert.

Um acionador do Apex é executado quando novos registros são criados para o objeto personalizado no campo `Objeto de destino`. Remova o acionador do Apex ou escolha um objeto de destino para o qual um acionador do Apex não é executado quando novos registros são criados.

O objeto de destino não deve incluir regras de validação.

O objeto personalizado no campo `Objeto de destino` contém regras de validação. Escolha um objeto de destino que não contenha regras de validação ou exclua as regras de validação do objeto de destino existente.

O usuário em execução está inativo.

O usuário no campo `Usuário em execução` não está mais ativo. Escolha um usuário ativo.

Um ou mais campos obrigatórios no objeto de destino não estão mapeados.

Um ou mais campos obrigatórios no objeto de destino não estão mapeados. Mapeie todos os campos obrigatórios no objeto de destino para campos no relatório de origem.

O relatório de origem contém campos em excesso, tem um campo de fórmula com funções em excesso ou contém critérios em excesso.

O relatório no campo `Relatório de origem` contém campos, critérios ou funções em excesso em um campo de fórmula. Remova os campos, as funções e os critérios desnecessários dos campos de fórmula do relatório de origem.

O relatório de origem tem mais de 100 colunas selecionadas.

O relatório no campo `Relatório de origem` contém mais de 100 campos. Remova os campos desnecessários do relatório de origem.

O objeto de destino tem mais de 100 campos personalizados.

O objeto personalizado no campo `Objeto de destino` contém mais de 100 campos personalizados. Remova os campos desnecessários do objeto de destino.

Seu relatório excedeu o tempo limite para processamento.

O relatório no campo `Relatório de origem` talvez contenha dados em excesso para serem processados. Reduza o volume de dados processados durante a execução do relatório, limitando o intervalo de datas deste, e remova os campos desnecessários do relatório de origem.

Este nome exclusivo do instantâneo de relatórios já existe. Selecione um nome exclusivo.

O novo instantâneo que você está tentando criar possui o mesmo nome exclusivo de um instantâneo existente.

O campo de resumo não retornou um número válido.

O campo de resumo dos resultados não retornou um número válido. Por exemplo: o campo pode ter tentado dividir por 0. Verifique suas fórmulas e teste para 0 e "null" nos cálculos, caso eles apareçam nos seus dados.

Há um problema com este instantâneo de relatórios. O formato do relatório de origem foi alterado de tabular para resumido. Os mapeamentos de campos no instantâneo de relatórios não estão mais corretos. Você pode alterar o formato do relatório de volta para tabular ou atualizar os mapeamentos de campos na definição do instantâneo.

O formato do relatório de origem foi alterado de tabular para resumo, o que fez com que os mapeamentos de campos no instantâneo de relatórios ficassem incorretos. Para corrigir esse erro, você pode alterar o formato do relatório de volta para tabular ou atualizar os mapeamentos de campos na definição do instantâneo. Esse erro se aplica apenas a instantâneos de relatórios com relatórios resumidos.

Há um problema com este instantâneo de relatórios. O relatório de origem deve ser tabular.

O formato do relatório de origem deve ser tabular ou resumido. Os relatórios de matriz não podem ser usados com instantâneos de relatórios.

O nível de agrupamento especificado no instantâneo de relatórios não é mais válido. O usuário em execução talvez não tenha mais acesso àquele campo, o nível de agrupamento talvez tenha sido removido do relatório de origem ou o nível de agrupamento nunca foi definido.

Esse erro pode ser causado quando o usuário em execução não tem mais acesso ao campo especificado no nível de agrupamento, o nível de agrupamento foi removido do relatório de origem ou nunca foi definido. Esse erro se aplica apenas a instantâneos de relatórios com relatórios resumidos. Verifique se o usuário em execução tem acesso a todos os campos necessários.

CONSULTE TAMBÉM:

Criando um relatório personalizado

Relatórios sobre objetos relacionados com filtros cruzados

Use um filtro cruzado para ajustar seus resultados, incluindo ou excluindo registros de objetos relacionados, sem precisar escrever fórmulas ou código. Você pode aplicar filtros cruzados sozinhos ou em conjunto com filtros de campo.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Para alterar um filtro de relatório, passe o mouse sobre ele e clique em **Editar** ou **Remover**. Os filtros são exibidos quando você executa o relatório; clique em **Editar** nessa página para fazer alterações adicionais.

Adicione *subfiltros* para continuar filtrando objetos secundários. Por exemplo, se você tiver um filtro cruzado de `Contas com oportunidades`, clique em **Adicionar filtro de oportunidade** e crie o subfiltro `Nome da oportunidade igual a ACME` para ver apenas essas oportunidades. Você pode criar até cinco subfiltros para cada filtro cruzado.

- Cada relatório pode ter até três filtros cruzados.
- Cada filtro cruzado pode ter até cinco subfiltros.
- A lógica do filtro aplica-se somente aos filtros de campo e não aos filtros cruzados.

NESTA SEÇÃO:

1. Criar um filtro cruzado
   Use filtros cruzados para incluir ou excluir registros nos resultados de seu relatório com base em objetos relacionados e seus campos.
2. Exemplo: Usando COM em filtros cruzados
   Use filtros cruzados para filtrar um relatório segundo os objetos filhos de um objeto, usando as condições WITH. Por exemplo, filtre um relatório para mostrar apenas contas com casos.
3. Exemplo: Usando SEM em filtros cruzados
   Use filtros cruzados para filtrar um relatório segundo os objetos filhos de um objeto, usando as condições WITHOUT. Por exemplo, filtre um relatório para mostrar apenas contatos sem atividades.
4. Exemplo: Usando vários filtros cruzados
   Use filtros cruzados para filtrar um relatório segundo os objetos filhos de um objeto, usando as condições WITH e WITHOUT. Por exemplo, filtre um relatório para mostrar contas com casos, mas sem atividades.
5. Dicas de trabalho com filtros cruzados
   Os filtros cruzados funcionam como filtros ordinários, mas eles têm algumas características especiais específicas.

CONSULTE TAMBÉM:

Opções de filtro
Filtrar dados do relatório
Criar um filtro cruzado

Criar um filtro cruzado

Use filtros cruzados para incluir ou excluir registros nos resultados de seu relatório com base em objetos relacionados e seus campos.

1. No painel de filtros do criador de relatório, clique em **Adicionar** > **Filtro cruzado**.
2. Selecione um objeto principal na lista suspensa. A sua escolha determina quais objetos relacionados você vê na lista de objetos secundários.

   Dica: Em tipos de relatórios baseados em Campanhas, o objeto pai pode ser o objeto secundário no tipo de relatório. Por exemplo, em um relatório "Campanhas com leads", o objeto pai pode ser `Campanhas` ou `Leads`.

3. Escolha *com* ou *sem*.
4. Selecione um objeto secundário na lista suspensa ou pesquise pelo nome. A lista suspensa contém todos os objetos filho válidos do seu objeto pai selecionado.
5. Opcionalmente, adicione subfiltros:
   a. Clique em **Adicionar***Seu objeto secundário relacionado* **Filtrar**.
   b. Selecione um campo. Os campos são determinados pelo objeto secundário no filtro cruzado. Por exemplo, se o seu filtro cruzado for *Contas com casos*, você pode usar os campos de caso para o seu subfiltro.
   c. Escolha um operador de filtro.
   d. Insira um valor.
6. Clique em **OK**.

CONSULTE TAMBÉM:

Exemplo: Usando vários filtros cruzados

Exemplo: Usando COM em filtros cruzados

Exemplo: Usando SEM em filtros cruzados

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- “Criar e personalizar relatórios”

  E

  “Criador de relatórios”

Exemplo: Usando COM em filtros cruzados

Use filtros cruzados para filtrar um relatório segundo os objetos filhos de um objeto, usando as condições WITH. Por exemplo, filtre um relatório para mostrar apenas contas com casos.

Digamos que uma campanha recente na Califórnia lhe proporcionou vários novos clientes. Você quer garantir que os casos desses clientes sejam resolvidos rapidamente. Você pode criar um relatório para ver quais dessas contas têm casos no momento.

1. Crie um novo relatório. No tipo do relatório, clique em **Contas e contatos**, selecione **Contas** e clique em **Criar**.
2. No painel Filtros do criador de relatórios, defina os filtros padrão apropriados.
3. Crie um filtro de campo onde *Estado/província de cobrança é igual a CA* e clique em **OK**.
4. Clique em **Adicionar** > **Filtro cruzado** e especifique *Contas com casos*.

Ao clicar em **Processar relatório**, os resultados vão incluir apenas as contas da Califórnia com casos associados.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um filtro cruzado

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Exemplo: Usando SEM em filtros cruzados

Use filtros cruzados para filtrar um relatório segundo os objetos filhos de um objeto, usando as condições WITHOUT. Por exemplo, filtre um relatório para mostrar apenas contatos sem atividades.

Digamos que você acabou de importar uma lista de contas da Califórnia e quer encontrar quais estão sem contato antes de designar os proprietários:

1. Crie um novo relatório. No tipo do relatório, clique em **Contas e contatos**, selecione **Contas** e clique em **Criar**.
2. No painel Filtros do criador de relatórios, defina os filtros padrão apropriados.
3. Crie um filtro de campo onde *Estado/província de cobrança é igual a CA* e clique em **OK**.
4. Clique em **Adicionar** > **Filtro cruzado** e especifique *Contas sem contatos*.

Ao clicar em **Processar relatório**, os resultados vão incluir apenas as contas da Califórnia sem um contato associado.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um filtro cruzado

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Exemplo: Usando vários filtros cruzados

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Use filtros cruzados para filtrar um relatório segundo os objetos filhos de um objeto, usando as condições WITH e WITHOUT. Por exemplo, filtre um relatório para mostrar contas com casos, mas sem atividades.

Digamos que você é um vendedor e deseja ver quais contas de cliente possuem escalonamento de problemas não resolvidos porque você quer se certificar de que sua equipe de apoio os acompanha.

1. Crie um novo relatório. No tipo do relatório, clique em **Contas e contatos**, selecione **Contas** e clique em **Criar**.
2. No painel Filtros do criador de relatórios, defina os filtros padrão apropriados.
3. Para limitar seu relatório a contas de cliente, clique em **Adicionar** > **Filtro de campo** e especifique`Tipo igual a cliente`.
4. Para ver quais contas não possuem atividades, clique em **Adicionar** > **Filtro cruzado** e especifique `Contas sem atividades`.
5. Para ver somente contas sem atividades concluídas, adicione um subfiltro ao seu filtro cruzado:
   a. Clique em **Adicionar filtro de atividades** e especifique `Status igual a concluído`.
   b. Clique em **OK**.
6. Para incluir suas contas que atualmente têm casos, adicione outro filtro cruzado, mas desta vez especifique `Contas com casos`.
7. Para excluir casos que não foram escalonados, adicione um subfiltro a esse filtro cruzado:
   a. Clique em **Adicionar filtro de casos** e especifique `Tipo igual a problema`.
   b. Clique em **Adicionar filtro de casos** novamente, mas desta vez especifique `Status igual a escalonado`.
   c. Clique em **OK**.

Quando você processar o relatório, ele incluirá apenas as contas de clientes sem atividades concluídas com casos escalonados.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um filtro cruzado

Dicas de trabalho com filtros cruzados

Os filtros cruzados funcionam como filtros ordinários, mas eles têm algumas características especiais específicas.

- A adição de filtros pode ocasionar lentidão em seu relatório. Para evitar que o tempo do relatório ou da visualização se esgote, limite os dados que retornam através da definição de filtros. Por exemplo, selecione *`Minhas oportunidades`* para `Mostrar` e *`FQ atual`* para `Intervalo` em vez de visualizar todas as oportunidades em todos os períodos.
- Como os objetos disponíveis nos filtros cruzados dependem do objeto principal do tipo de relatório que você escolher, considere os objetos secundários relacionados antes de selecionar um tipo de relatório. Por exemplo, escolha o tipo de relatório de Contas para filtrar *`Contas com Parceiros`* porque o Parceiro é um objeto secundário de Conta.
- Os filtros cruzados funcionam em conjunto com a seleção do tipo de relatório. Os filtros cruzados têm uma relação AND com o tipo de relatório que você seleciona. Por isso, a escolha de um tipo de relatório de Contas com parceiros e a adição de um filtro cruzado para *`Contas sem parceiros`* não vão produzir nenhum resultado.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Exemplo: Usando vários filtros cruzados
Criar um filtro cruzado
Exemplo: Usando COM em filtros cruzados
Exemplo: Usando SEM em filtros cruzados

Categorizar dados rapidamente com grupos

O *Agrupamento* permite que você categorize rapidamente os registros de relatório sem criar uma fórmula ou um campo personalizado. Ao criar um campo de grupos, você define várias categorias (grupos) usadas para reunir valores do relatório.

O *Agrupamento* permite que você categorize rapidamente os registros de relatório sem criar uma fórmula ou um campo personalizado. Por exemplo, crie um campo de grupos denominado `Tamanho` com base no campo `# Funcionários`. Em seguida, crie grupos para reunir os registros em intervalos "Grande", "Médio" ou "Pequeno" que você definir. Os campos de grupos podem ser usados como qualquer outro campo para classificar, filtrar e agrupar seu relatório.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

5. Editar um campo de grupo de lista de opções
   Um campo de grupo de lista de opções contém itens que podem ser selecionados em uma lista.
6. Exemplo de agrupamento da lista de opções: Tipos de indústria
   Use um campo de grupo de lista de opções para classificar as contas por setor.
7. Editar um campo de grupo de texto
   Um grupo de texto ajuda-o a classificar os valores que consistem em palavras ou frases.
8. Inserir valores para grupos de textos
   Um campo de grupo de texto precisa de um nome descritivo e dois ou mais grupos com sequências de texto.
9. Exemplo de agrupamento de texto: Contas estratégicas
   Use um grupo de texto para classificar as contas em categorias gerais que você pode usar.

Adicionar um campo de grupo

Crie um campo de grupo para conter os grupos nos quais você organizará seus dados de relatório.

Você pode adicionar até cinco campos de grupos por relatório, cada um com até 20 grupos.

1. No painel de Campos do criador de relatório, clique duas vezes em **Adicionar campo de grupos** ou arraste-o para a visualização de relatórios. Você também pode clicar em um menu da coluna de um campo no relatório e selecionar **Agrupar este campo**.
2. Edite o campo de grupo de acordo com o tipo de campo.
   - Editar um campo de Grupo numérico
   - Editar um campo de grupo de lista de opções
   - Editar um campo de grupo de texto

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Editar um campo de grupo

Configure seu campo de grupo, especificando os grupos que ele contém e os valores que preenchem os grupos.

1. No painel de Campos do construtor de relatório em Campos de grupos, passe o mouse sobre um campo de grupos e clique no . Ou no painel de Visualização, clique no menu da coluna de campo de grupos e selecione **Editar campo de grupos**.
2. Edite o campo de grupo de acordo com o tipo de campo.
   - Editar um campo de Grupo numérico
   - Editar um campo de grupo de lista de opções
   - Editar um campo de grupo de texto

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Editar um campo de Grupo numérico

Um grupo numérico ajuda a classificar os dados que podem ser descritos em termos de números.

Na sobreposição Editar campo de grupo para um campo numérico:

1. Para `Coluna de origem`, selecione o campo que deseja agrupar.
2. Digite um nome de campo de grupo. Este aparece como nome da coluna do relatório.

   Como o campo de grupos tem a finalidade de conter vários grupos (conhecidos como "intervalos" em campos de grupos numéricos), um bom nome para o campo de grupos descreve o escopo dos intervalos. Por exemplo, um campo de grupos denominado "Tamanho" poderia ter as variações "Pequeno", "Médio" e "Grande".
3. Defina seus intervalos inserindo um número e um nome. Os nomes de intervalos aparecem como valores na sua nova coluna.

   Cada intervalo é maior que o número inferior até, e incluindo, o número mais alto.

   Para eliminar todos os intervalos e começar de novo, clique em **Eliminar tudo**.
4. Para mover todos os valores vazios para o grupo contendo o valor zero, ative os valores `Considerar` *`coluna de origem vazia`* `no relatório como zeros.`

   Se essa opção estiver desativada, os valores desagrupados vão aparecer como um travessão (-) na coluna.
5. Clique em **OK**.

Em um relatório, as colunas de grupos numéricos são classificadas por intervalos de valores.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Exemplo de agrupamento numérico: Tamanho do acordo

Exemplo de agrupamento numérico: Tamanho do acordo

Para entender melhor seus acordos, use o agrupamento para reunir os acordos por tamanho em vez de considerá-los individualmente. Isso permite que você se concentre nos grandes acordos que mais afetam sua cotação.

1. Crie ou edite um relatório de oportunidade padrão.
2. No painel Campos do criador de relatórios, clique duas vezes em **Adicionar campo de grupos** ou arraste-o para o relatório.
3. Para Coluna de origem, selecione `Quantia`.
4. Para Nome do campo de grupos, insira *`Tamanho do acordo`*.
5. Em Definir intervalos, insira *`1000`* na primeira linha. Isso representa o máximo para um acordo pequeno. Nomeie esse intervalo como *`Pequeno`*.
6. Clique em **Adicionar** e insira *`25000`* na segunda linha. Isso representa o máximo para um acordo de tamanho médio. Nomeie esse intervalo como *`Médio`*.
7. Por padrão, o último intervalo é qualquer valor acima do intervalo anterior. Você não precisa inserir um número para esse intervalo. Nomeie esse intervalo como *`Grande`*.
8. Clique em **OK**.

Com os campos de grupos numéricos, cada intervalo é maior que o número inferior até, e incluindo, o número mais alto. Depois que você tiver definido esse campo de grupos, as quantias serão agrupadas da seguinte forma:

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Quantias	Grupo
1000 ou menos	Pequeno
1001 até 25000	Médio
25001 ou mais	Grande

CONSULTE TAMBÉM:

Editar um campo de Grupo numérico

Editar um campo de grupo de lista de opções

Um campo de grupo de lista de opções contém itens que podem ser selecionados em uma lista.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

 Nota: Os tipos de listas de opções a seguir não podem ser agrupados.

- Tipos de registro
- Divisões
- Listas de opções com vários valores
- A lista de opções `Tipo` nos relatórios de Atividade

Na sobreposição Editar campo de grupo para um campo de lista de opções:

1. Para `Coluna de origem`, selecione o campo que deseja agrupar.
2. Digite um nome de campo de grupo. Este aparece como nome da coluna do relatório.

   Como um campo de grupo destina-se a ter diversos grupos dentro dele, um bom nome descreve o escopo dos grupos. Por exemplo, um campo de grupos denominado "Prioridade" poderia ter as variações de grupo "Alta", "Média" e "Baixa".

   Importante: Os nomes dos grupos de lista de opções devem incluir uma ou mais letras ou símbolos. Se um campo de grupos de lista de opções incluir um grupo cujo nome contém apenas números, o campo de grupos não será salvo.

3. Para criar um grupo, clique em **Novo grupo** e digite o nome do grupo. Crie diversos grupos para agrupar seus registros de relatório.
4. Para encontrar um valor específico na lista de valores, digite os primeiros caracteres do nome na caixa Busca rápida. À medida que você digita, os itens que correspondem aos seus termos de pesquisa aparecem no menu.
5. Selecione valores e os arraste para um grupo. Como alternativa, selecione valores, clique em **Mover para** e selecione um grupo ou digite um novo nome de grupo.

   Ao agrupar valores, use estas funções conforme necessário:

   - Para exibir todos os valores no relatório, clique em **Todos os valores**.
   - Para mostrar os valores de um grupo específico, clique no nome do grupo.
   - Para eliminar valores de um grupo, selecione os valores e arraste-os para outro grupo, ou arraste-os para **Valores desagrupados**.

   Nota: Você pode só agrupar valores ativos da lista de opções. Os valores inativos da lista de opções não são exibidos.

6. Para mover todos os valores não agrupados para um grupo denominado "Outro", ative `Mostrar valores não agrupados como "Outro"`. Se estiver desativado, os valores não agrupados aparecem na coluna de grupo com o nome do valor.
7. Clique em **OK**.

Em um relatório, as colunas de grupos da lista de opções são classificadas pela posição do grupo, conforme mostrado na caixa de diálogo Editar campo de grupos, seguido por "Outro" se `Exibir valores desagrupados como "Outros"` estiver ativado, ou pelos nomes dos itens desagrupados da lista de opções se `Exibir valores desagrupados como "Outros"` estiver desativado.

CONSULTE TAMBÉM:

Exemplo de agrupamento da lista de opções: Tipos de indústria

Exemplo de agrupamento da lista de opções: Tipos de indústria

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Use um campo de grupo de lista de opções para classificar as contas por setor.

1. Crie ou edite um relatório de contas padrão, certificando-se de que pelo menos alguns registros apareçam no relatório.
2. No painel Campos do criador de relatórios, clique duas vezes em **Adicionar campo de grupos** ou arraste-o para o relatório.
3. Para Coluna de origem, selecione `Indústria`.
4. Para Nome do campo de grupos, insira *`Tipos de indústrias`*.
5. Clique em **Novo grupo** e denomine o grupo *`IT`*.
6. Clique em **Novo grupo** e denomine o grupo *`Bio Tech`*.
7. Clique em **Novo grupo** e denomine o grupo *`Telecom`*.
8. Selecione valores e os arraste para os grupos apropriados.
9. Ative `Mostrar valores não agrupados como "Outro"`.
10. Clique em **OK**.

CONSULTE TAMBÉM:

Editar um campo de grupo de lista de opções

Editar um campo de grupo de texto

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Um grupo de texto ajuda-o a classificar os valores que consistem em palavras ou frases.

Nota: Os tipos de textos a seguir não podem ser agrupados.

- Área de texto
- Área de texto—longo
- Área de texto—rich
- Área de texto—criptografado
- URL
- Data
- Data/Hora

Na camada Editar campo de grupo para um campo de texto:

1. Para `Coluna de origem`, selecione o campo que deseja agrupar.
2. Digite um nome de campo de grupo. Este aparece como nome da coluna do relatório.

   Como um campo de grupo destina-se a ter diversos grupos dentro dele, um bom nome descreve o escopo dos grupos. Por exemplo, um campo de grupos denominado "Região" poderia ter os grupos "Leste", "Oeste" e "Central".
3. Para criar um grupo, clique em **Novo grupo** e digite o nome do grupo. Crie diversos grupos para agrupar seus registros de relatório.
4. Para encontrar um valor específico na lista de valores, digite o nome, ou parte dele, na caixa **Pesquisar valores...** e clique em **Pesquisar**, ou deixe a caixa vazia e clique em **Pesquisar**.

   A pesquisa retorna até 200 valores.

5. Selecione valores e os arraste para um grupo. Como alternativa, selecione valores, clique em **Mover para** e selecione um grupo ou digite um novo nome de grupo.

   Ao agrupar valores, use estas funções conforme necessário:

   - Use Inserir valores para inserir o nome exato de um valor que você deseja agrupar, ou para agrupar valores que possam aparecer em seu relatório depois.
   - Para mostrar os valores de um grupo específico, clique no nome do grupo.
   - Para eliminar valores de um grupo, selecione os valores, selecione **Mover para**, em seguida, selecione um grupo ou insira um novo nome de grupo.

6. Para mover todos os valores não agrupados para um grupo denominado "Outro", ative `Mostrar valores não agrupados como "Outro"`. Se estiver desativado, os valores não agrupados aparecem na coluna de grupo com o nome do valor.
7. Clique em **OK**.

Em um relatório, as colunas de grupos de texto são classificadas em ordem alfanumérica.

CONSULTE TAMBÉM:

Inserir valores para grupos de textos

Exemplo de agrupamento de texto: Contas estratégicas

Inserir valores para grupos de textos

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Um campo de grupo de texto precisa de um nome descritivo e dois ou mais grupos com sequências de texto.

Se você souber o valor exato que deseja agrupar, é possível usar a função Inserir valores para agrupá-lo de forma rápida sem pesquisar. Isso é útil caso o relatório tenha um número alto (como milhões) de valores e a procura de um valor seja lenta. Também é possível usar esse método para inserir e agrupar valores que possam aparecer depois em seu relatório.

Na camada Editar campo de grupo para um campo de texto:

1. Clique em **Inserir valores**.
2. Selecione o grupo no qual você deseja colocar os valores. Se você selecionar **Novo grupo**, insira um nome para o grupo.
3. Digite um ou mais valores na caixa. Insira vários valores em linhas separadas.
4. Clique em **Mover**.

CONSULTE TAMBÉM:

Editar um campo de grupo de texto

Exemplo de agrupamento de texto: Contas estratégicas

Use um grupo de texto para classificar as contas em categorias gerais que você pode usar.

1. Crie ou edite um relatório de conta padrão, certificando-se de que pelo menos alguns registros apareçam no relatório.
2. No painel Campos do criador de relatórios, clique duas vezes em **Adicionar campo de grupos** ou arraste-o para o relatório.
3. Para Coluna de origem, selecione `Nome da conta`.
4. Para Nome do campo de grupos, insira *`Estratégica`*.
5. Clique em **Novo grupo** e denomine o grupo *`IBM`*.
6. Clique em **Novo grupo** e denomine o grupo *`Dell`*.
7. Clique em **Novo grupo** e denomine o grupo *`HP`*.
8. Para exibir os valores disponíveis, deixe a caixa **Pesquisar valores...** vazia e clique em **Pesquisar**.
9. Selecione valores e os arraste para os grupos apropriados.
10. Ative `Mostrar valores não agrupados como "Outro"`.
11. Clique em **OK**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Editar um campo de grupo de texto

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

O formato de relatório reunido permite que você visualize diferentes tipos de informações em um único relatório. Um relatório combinado pode conter dados de vários tipos de relatório padrão ou personalizado.

Para começar a trabalhar com relatórios reunidos, crie um novo relatório ou edite um existente no criador de relatório, clique na lista suspensa **Formatar** e escolha `Reunido`.

A maioria das coisas que você pode fazer com relatórios de resumo e de matriz também se aplica aos relatórios reunidos. Por exemplo, você pode encontrar, adicionar e excluir campos, resumir campos e executar e salvar relatórios.

Dica: Pode-se exibir um relatório combinado que inclua um gráfico em um painel. Edite o componente de painel do relatório combinado e selecione **Usar gráfico conforme definido no relatório de origem**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Adicionar um tipo de relatório a um relatório combinado

   A inclusão de um tipo de relatório possibilita a expansão do conjunto de dados disponível para análise em um relatório combinado.

2. Alterar o tipo de relatório fundamental

   O tipo de relatório principal controla como os campos comuns são denominados. Um relatório combinado deve ter um tipo de relatório fundamental. Pode-se alterar o tipo de relatório fundamental a qualquer momento.

3. Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

   Você pode adicionar fórmulas de resumo personalizadas padrão ou entre blocos em relatórios combinados, para calcular totais adicionais com base nos campos numéricos disponíveis no relatório.

4. Trabalhar com blocos

   Os blocos permitem criar diferentes exibições das informações contidas em um relatório combinado.

5. Como funcionam os relatórios combinados

   Um relatório reunido pode conter dados de vários tipos de relatório padrão ou personalizado. É possível adicionar tipos de relatórios a um relatório reunido se tiverem relação com o mesmo objeto ou objetos. Por exemplo, se você tiver um relatório reunido que contenha o tipo de relatório Oportunidades, você pode adicionar o tipo de relatório Casos também, pois ambos têm uma relação com o objeto Contas.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um novo relatório

Como funcionam os relatórios combinados

Adicionar um tipo de relatório a um relatório combinado

A inclusão de um tipo de relatório possibilita a expansão do conjunto de dados disponível para análise em um relatório combinado.

1. Selecione `Agrupado` no menu de formato de relatório.
2. Clique em **Adicionar tipo de relatório**.

   A sobreposição Escolha mais um tipo de relatório aparece e exibe os tipos de relatórios que você pode adicionar ao existente.

3. Selecione o tipo de relatório:

   A sobreposição exibe uma mensagem que identifica os objetos comuns aos do tipo de relatório selecionado e os tipos já incluídos no relatório.

4. Clique em **OK**.

O tipo de relatório adicional é incluído. Note que:

- Aparece um novo bloco no relatório:
- O painel de Campos é atualizado com uma nova área que contém campos únicos para o tipo de relatório. Os campos comuns a todos os tipos de relatórios estão na área de Campos comuns.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

Como funcionam os relatórios combinados

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Alterar o tipo de relatório fundamental

O tipo de relatório principal controla como os campos comuns são denominados. Um relatório combinado deve ter um tipo de relatório fundamental. Pode-se alterar o tipo de relatório fundamental a qualquer momento.

Por padrão, o primeiro tipo de relatório que você adiciona ao grupo é o fundamental.

O tipo de relatório principal não afeta os dados que estão disponíveis para o relatório.

Altere o tipo de relatório principal excluindo seus blocos. Para excluir um bloco, arraste-o para o painel de Campos. Se houver vários blocos baseados no tipo de relatório fundamental, você deve excluir todos eles.

Quando você exclui o tipo de relatório principal, a forma que o novo tipo de relatório é selecionado depende de quantos tipos de relatório ele contém.

- Se ele tiver apenas dois tipos de relatório, o outro se torna automaticamente o fundamental.
- Se ele tiver mais de dois tipos de relatório, aparecerá um dialogo solicitando que você escolha um deles como o novo tipo de relatório fundamental.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um bloco a um relatório combinado

Adicionar um tipo de relatório a um relatório combinado

O que não posso fazer com relatórios combinados?

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

Você pode adicionar fórmulas de resumo personalizadas padrão ou entre blocos em relatórios combinados, para calcular totais adicionais com base nos campos numéricos disponíveis no relatório.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

1. Use uma destas opções para acessar a sobreposição Adicionar fórmula de resumo no painel Campos.

Opção	Descrição
Para criar uma fórmula de resumo personalizada padrão	Vá para a categoria de tipo de relatório e clique duas vezes em **Adicionar fórmula**
Para criar uma fórmula de resumo personalizada entre blocos	Vá para a categoria Comum e clique duas vezes em **Adicionar fórmula entre blocos**

2. Insira um nome para a fórmula como você quer que seja exibido no relatório e, opcionalmente, uma descrição.

   Esse nome deve ser exclusivo.

3. Na lista suspensa `Formato`, selecione o tipo de dados apropriado para a sua fórmula com base no resultado dos cálculos.
4. Na lista suspensa `Casas decimais`, selecione o número de casas decimais para a exibição de tipos de dados de moeda, número ou porcentagem. Essa configuração é ignorada no caso de campos de moeda em organizações multimoedas. Em vez disso, a lista `Casas decimais` se aplica à sua configuração de moedas.

5. Defina a opção `Onde essa fórmula será exibida?`.

   O valor calculado é exibido no bloco de relatório na Soma ou no nível de agrupamento global, dependendo de qual você selecionar. Para exibir o cálculo de fórmula em todos os níveis, incluindo Total geral, selecione `Todos os níveis de resumo`. Você tem a opção de selecionar para exibir o cálculo no nível de agrupamento global. É possível ter três agrupamentos globais em um relatório reunido. Os agrupamentos se aplicam em todos os blocos.

6. Crie a fórmula:

   a. Selecione um dos campos na lista suspensa **Campos de resumo**. O valor do campo será usado na fórmula.

      Ao criar uma fórmula entre blocos, os campos são agrupados por bloco. Você também pode usar a Busca rápida para pesquisar um campo.

      Ao criar uma fórmula de tipo de relatório único, a lista exibe os campos numéricos disponíveis para o tipo de relatório.

   b. Selecione o tipo de resumo a ser usado na fórmula. Essa opção não está disponível para `Número de registros`.

Tipo de resumo	Descrição
Soma	O valor de resumo dos dados em um campo ou agrupamento de campos.
Maior valor	O maior valor dos dados em um campo ou agrupamento de campos.
Menor valor	O menor valor dos dados em um campo ou agrupamento de campos.
Média	A média dos dados em um campo ou agrupamento de campos.

   c. Clique em **Operadores** para adicionar operadores à sua fórmula.

   d. Selecione a categoria de função (Todos, Lógica, Matemática ou Resumo), escolha a função que deseja usar na fórmula e clique em **Inserir**.

   e. Repita as etapas conforme necessário.

7. Clique em **Verificar sintaxe** para verificar se há erros na fórmula. Os erros são destacados pelo cursor.
8. Clique em **OK**. A fórmula não será salva até o salvamento do relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Trabalhar com fórmulas em relatórios
Fórmulas de resumo personalizadas com relatórios combinados
Aproveitando ao máximo suas fórmulas de resumo personalizadas
Exemplos de relatórios reunidos

Trabalhar com blocos

Os blocos permitem criar diferentes exibições das informações contidas em um relatório combinado.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

NESTA SEÇÃO:

Adicionar um bloco a um relatório combinado

A adição de blocos aos relatórios combinados permite que você crie várias exibições dos dados incluídos em um único relatório.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

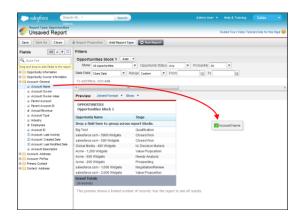
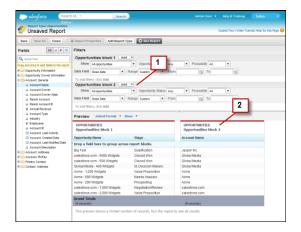
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

1. Clique e segure um campo do painel de Campos e arraste-o para a área vazia do painel de Visualização.

2. Solte o campo para criar o bloco.

Ao adicionar o bloco, note que os filtros padrão e de campo para outros blocos são adicionados ao painel de Filtros (1). Além disso, aparece um novo bloco no painel de Visualização (2).

Para excluir um bloco, clique em ▼ no cabeçalho do bloco e, em seguida, clique em **Remover bloco**. Ou simplesmente arraste o bloco para o painel Campos.

Tenha o seguinte em mente ao trabalhar com blocos.

- A adição de um novo tipo de relatório a um relatório combinado também adiciona um bloco.
- Você deve escolher um campo de uma categoria de tipo de relatório ao criar um bloco. Você não pode usar um campo da categoria Comum. Por exemplo, se o seu relatório contém os tipos Oportunidades e Casos, a escolha de um campo da categoria Oportunidades cria um novo bloco Oportunidades, enquanto a escolha de um campo da categoria Casos cria um novo bloco Casos.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um tipo de relatório a um relatório combinado

Excluir um bloco

Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

Trabalhar com blocos

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

Reorganizar blocos

Você pode reorganizar blocos em relatórios combinados. A reorganização dos blocos afeta a aparência do relatório, mas não os dados nos blocos.

Quando você reorganiza blocos, os números dos blocos não mudam. Por exemplo, se você tiver um relatório contendo três blocos e mover o bloco 1 para uma nova posição à direita do bloco 3, os blocos agora serão exibidos como bloco 2, bloco 3 e bloco 1. Você deve renomear os blocos para evitar confusão.

Ao reorganizar um bloco, você o move para a direita ou esquerda de um bloco existente. Você não pode arrastá-lo para uma área vazia no painel Visualização.

Para reorganizar um bloco:

- No painel Visualização, arraste o bloco para a esquerda ou direita do bloco existente.
  Uma barra azul ao lado do bloco indica que é um local aceitável para soltar.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Renomear um bloco
Trabalhar com blocos

Renomear um bloco

Você pode renomear blocos para fornecer descrições mais fáceis das informações que eles contêm.

Quando você adiciona um bloco a um relatório combinado, ele é nomeado automaticamente com base no tipo de relatório e no número de blocos. Por exemplo, se o seu relatório contiver dois blocos e você adicionar um novo bloco baseado no tipo de relatório Oportunidades, ele se chamará Oportunidades bloco 3.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

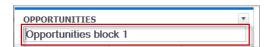
Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

1. Clique no nome do bloco.
   O nome aparece agora em uma caixa de texto editável.

2. Insira o novo nome.

3. Pressione Enter ou clique fora do bloco para aplicar o nome.

CONSULTE TAMBÉM:

Trabalhar com blocos

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

Exibir e ocultar a contagem de registros de um bloco

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Você pode optar por mostrar ou ocultar o número de registros ou a *contagem de registros* para cada bloco em um relatório combinado. Por padrão, a contagem de relatório é exibida em cada bloco no criador de relatórios e na página de executar relatórios.

A contagem de registros pode ser mostrada ou ocultada de duas maneiras.

- Clique na seta no cabeçalho do bloco ( ) para exibir o menu do bloco. A marca de seleção ao lado do item de menu **Contagem de registro** mostra que a contagem do bloco está ativada. Clique em **Contagem de registro** para alternar entre mostrar ou ocultar a contagem.
- Após ocultar detalhes do relatório, posicione o cursor acima da coluna Contagem de registro para exibir uma seta ( ). Clique na seta e selecione **Remover coluna**. Para exibir a contagem de registro novamente, clique na seta no cabeçalho do bloco e selecione **Contagem de registro**.

Nota: Se você não tiver resumido linhas dos seus blocos de relatório e também tiver ocultado os detalhes do relatório e as contagens de linha de todos os blocos, os blocos serão ocultados na página executar relatórios. Para exibir os blocos, escolha **Mostrar detalhes** na página executar relatórios ou no criador de relatórios.

CONSULTE TAMBÉM:

Mostrar e ocultar detalhes de relatório

Usar uma função de resumo em uma fórmula de resumo personalizada

Excluir um bloco

Há duas maneiras de excluir um bloco a partir de um relatório combinado.

- Clique na seta no cabeçalho do bloco (▾) para exibir o menu de bloco e depois clique em **Remover bloco**.
- Clique e segure o cabeçalho do bloco e arraste o bloco para o painel Campos.

CONSULTE TAMBÉM:

Trabalhar com blocos

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Como funcionam os relatórios combinados

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Um relatório reunido pode conter dados de vários tipos de relatório padrão ou personalizado. É possível adicionar tipos de relatórios a um relatório reunido se tiverem relação com o mesmo objeto ou objetos. Por exemplo, se você tiver um relatório reunido que contenha o tipo de relatório Oportunidades, você pode adicionar o tipo de relatório Casos também, pois ambos têm uma relação com o objeto Contas.

Um relatório reunido consiste de até cinco *blocos de* relatório, os quais você adiciona ao relatório para criar várias exibições de seus dados. Para cada bloco, você pode adicionar campos regulares e de resumo, criar fórmulas de resumo personalizadas padrão e entre blocos, aplicar filtros e classificar colunas. Você aplica agrupamentos em todos os blocos do relatório e pode adicionar até três agrupamentos aos blocos, da mesma forma que para o formato de resumo. Você também pode adicionar um gráfico a um relatório combinado.

Cada relatório combinado tem um tipo de relatório *fundamental*. Por padrão, o tipo fundamental é o primeiro que foi adicionado ao relatório e é identificado no painel de Campos com um pequeno ponto ao lado do nome. Por exemplo, se você criar o relatório combinado selecionando o tipo de relatório Oportunidades e depois adicionar o tipo Casos, o tipo Oportunidades será o tipo fundamental do relatório.

O tipo de relatório principal controla como os campos comuns são denominados. Alguns campos comuns têm nomes diferentes ou aparecem em seções diferentes em tipos de relatório diferentes. Nesses campos, clique na i para ver o nome do campo em outros tipos de relatório.

Quando um relatório reunido contém vários tipos de relatório, alguns campos são identificados como campos *comuns*. Um campo é comum quando é compartilhado por todos os tipos de relatório ou quando todos os tipos de relatório compartilham uma relação de pesquisa com o campo. Esses campos aparecem na área de Campos Comuns no painel Campos e podem ser usados para agrupar blocos de relatório.

NESTA SEÇÃO:

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um tipo de relatório a um relatório combinado

Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

Trabalhar com blocos

Exemplos de relatórios reunidos

A criação de uma previsão de desempenho do representante de vendas, a revisão de casos de suporte por status ou a previsão do seu funil de oportunidades são alguns exemplos do que pode ser feito com relatórios combinados.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Criando um cartão de pontuação para vendedores

O cartão de pontuação para vendedores permite que a equipe de gerenciamento de vendas entenda o desempenho e as ações dos vendedores de sua organização. Para criá-lo, você precisa de três tipos separados de relatórios personalizados, sendo que cada um deles cria uma relação entre Usuário (como objeto principal) e um dos três objetos a seguir: Proprietário da oportunidade, criador da oportunidade e proprietário da atividade. Note que, neste exemplo, nós denominamos os tipos de relatório personalizado `Relatório personalizado do proprietário da oportunidade e usuário`, `Relatório personalizado do criador da oportunidade e usuário`, e `Relatório personalizado do proprietário da atividade e usuário`.

Comece criando um novo relatório personalizado com base no tipo de relatório personalizado do Proprietário da oportunidade e Usuário e, em seguida, inclua os tipos de relatório personalizado de Criador da oportunidade e usuário e proprietário da atividade e usuário como dois blocos adicionais. Depois agrupe por vendedor (proprietário da oportunidade) e defina os filtros conforme descrito no procedimento.

Para criar o relatório:

1. Crie um novo relatório selecionando `Relatório personalizado do proprietário da oportunidade e usuário` como o tipo de relatório.
2. Selecione `Combinado` na lista suspensa **Formato**.
3. Clique em **Adicionar tipo de relatório**.
4. Selecione `Relatório personalizado do criador da oportunidade e usuário`.
5. Clique em **Adicionar tipo de relatório** novamente e escolha `Relatório personalizado do proprietário da atividade e usuário`.

6. Agrupe os blocos pelo `Nome completo`.
7. Adicione outros campos e filtros ao relatório conforme necessário. Por exemplo, talvez você deseje alterar os filtros de data para se concentrar no desempenho de um vendedor durante um determinado período de tempo. Ou, para assegurar que somente vendedores sejam incluídos como proprietários de oportunidade, criar um filtro na `Função: O filtro Nome` limita os resultados aos usuários com "Vendas" na função.
8. Opcionalmente, forneça nomes para os blocos.
9. Clique em **Salvar** ou **Executar relatório**.

Revisando casos de suporte por status

Você também pode criar um relatório que compare o número de casos de suporte novos, encerrados ou em andamento por prioridade. O relatório contém um único tipo de relatório padrão: Casos. Primeiro crie o relatório, adicione três blocos ao relatório, filtre cada bloco segundo o status apropriado e use o campo `Prioridade` para agrupar.

Para criar o relatório:

1. Crie um novo relatório selecionando `Casos` como tipo de relatório.
2. Selecione `Combinado` na lista suspensa **Formato**.
3. Remova campos indesejados arrastando-os para o painel Campos.
4. Crie blocos, cada um contendo `Número de caso` e `Status` e, opcionalmente, os campos do `Proprietário do caso`.
5. Para cada bloco, filtre todos os casos. Em seguida, filtre cada um dos blocos por `Status` como segue:
   - Bloco 1: *Status igual a Encerrado*
   - Bloco 2: *Status igual a Novo*
   - Bloco 3: *Status diferente de Encerrado, Novo, Encerrado no portal, Encerrado — Primeira chamada*
6. Agrupe os blocos por `Prioridade`.
7. Opcionalmente, renomeie os blocos.
8. Clique em **Salvar** ou **Executar relatório**.

Prevendo pipeline de oportunidades

Usando fórmulas de resumo personalizadas entre blocos, é possível criar um relatório capaz de prever a receita de uma oportunidade futura com base no desempenho passado do representante de vendas. Crie um relatório baseado no tipo padrão Oportunidades, adicione três blocos ao relatório, filtre cada bloco pelo status apropriado e crie uma fórmula que use campos dos diferentes blocos.

Para criar o relatório:

1. Crie um novo relatório combinado, selecionando `Oportunidades` como tipo de relatório.
2. Remova campos indesejados arrastando-os para o painel Campos.
3. Crie três blocos, cada um contendo os campos `Nome da oportunidade`, `Nome da conta` e `Valor`.
4. Para cada bloco, mostre `Todas as oportunidades`. Em seguida, filtre cada bloco.

Bloco	Filtros
Bloco 1	*Status da oportunidade igual a fechado* *Campo de data igual a data de encerramento*

Bloco	Filtros
	Intervalo igual a AF atual e anterior *Fase igual a fechada e perdida*
Bloco 2	*Status da oportunidade igual a fechado e ganho* *Campo de data igual a data de encerramento* *Intervalo igual a AF atual e anterior*
Bloco 3	*Campo de data igual a data de encerramento* *Intervalo igual a próximo mês* *Status da oportunidade igual a Em aberto*

5. Agrupe os blocos por `Proprietário da oportunidade`.
6. Renomeie os blocos. Por exemplo, “Fechado – Ganho”, “Fechado – Perdido” e “Fechando no próximo mês”.
7. Crie uma fórmula de resumo personalizada entre blocos capaz de prever a receita futura com base no desempenho passado do representante de vendas:

```
[Closing Next Month]AMOUNT:SUM*([Closed - Won]RowCount/([Closed -
                                  Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount))
```

8. Adicione a fórmula a um ou mais blocos.
9. Se quiser, adicione também uma fórmula de resumo personalizada entre blocos que calcula o índice de vitória de cada representante de vendas:

```
[Closed - Won]RowCount/([Closed - Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount)
```

10. Clique em **Salvar** ou **Executar relatório**.

Adicionando um gráfico ao relatório do previsor de pipeline de oportunidades

É possível incluir um gráfico no relatório combinado para proporcionar uma representação visual dos dados. Por exemplo, você pode adicionar um gráfico ao relatório de Previsor do pipeline de oportunidades que mostra a receita real e a receita prevista.

Para adicionar o gráfico:

1. Crie o relatório Prevendo pipeline de oportunidades.
2. Clique em **Adicionar gráfico**.
3. Para o eixo Y, selecione `Fechado - Ganho - Soma do valor`.
4. Selecione **Plotar valores adicionais**.
5. Selecione `Linha` na opção de exibição e `Receita prevista` como Valor.
6. Clique na guia Formatação e insira *`Receita real versus prevista`* como título do gráfico.
7. Clique em **OK**.

8. Clique em **Salvar** ou **Executar relatório**.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um gráfico a um relatório

Fórmulas de resumo personalizadas com relatórios combinados

Como funcionam os relatórios combinados

Trabalhar com blocos

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

Fórmulas de resumo personalizadas com relatórios combinados

Dois tipos de fórmulas de resumo personalizadas estão disponíveis com relatórios combinados: padrão e entre blocos.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Fórmulas de resumo personalizadas padrão

As fórmulas de resumo personalizado padrão se aplicam a um único tipo de relatório, e podem ser adicionadas apenas a blocos baseados nesse tipo. Por exemplo, uma fórmula de resumo criada para o tipo Casos pode ser aplicada apenas a blocos de Casos. As fórmulas de resumo personalizadas em relatórios combinados suportam os mesmos formatos de dados, opções de fórmula, funções e locais de exibição de cálculo que nos relatórios de resumo e matriz.

Tenha o seguinte em mente ao trabalhar com fórmulas de resumo personalizadas em relatórios combinados.

- As fórmulas não são adicionadas automaticamente ao relatório quando são criadas. Para adicionar uma fórmula, arraste-a para um bloco com o mesmo tipo de relatório.
- Ao adicionar fórmulas de resumo personalizadas a um bloco, elas aparecem à direita dos campos padrão, na ordem em que foram adicionadas. Se fórmulas de resumo personalizadas entre blocos também forem adicionadas, elas aparecerão à direita das fórmulas padrão.
- Os resultados das fórmulas de resumo personalizadas são afetados pelas opções de filtro aplicadas nos blocos nas quais estão incluídas. Por isso, a mesma fórmula pode gerar resultados diferentes em blocos diferentes.
- É possível adicionar até 10 fórmulas de resumo personalizadas em cada bloco de um relatório combinado. Um relatório combinado pode ter um total de 50 fórmulas de resumo personalizadas.
- Cada fórmula deve ter um nome exclusivo. No entanto, fórmulas de resumo personalizadas padrão e entre blocos podem ter o mesmo nome.
- O nome das fórmulas de resumo personalizadas não pode incluir colchetes ("[" ou "]").

Fórmulas de resumo personalizadas entre blocos

As fórmulas de resumo personalizadas entre blocos permitem calcular valores entre vários blocos em um relatório combinado. Por exemplo, uma fórmula entre blocos pode ser usada para calcular a razão entre oportunidades abertas e fechadas em uma conta, ou a razão entre negócios de pipeline fechados e metas de venda.

A criação de uma fórmula entre blocos é semelhante à de um padrão. Os mesmos formatos de dados, opções de fórmula, funções e locais de exibição de cálculo estão disponíveis. A sintaxe da fórmula também é semelhante, exceto que as informações de bloco também são incluídas. Por exemplo, ao calcular a razão entre oportunidades e casos em cada conta, a fórmula também inclui o título de bloco: `[Bloco de oportunidades 1]RowCount / [Bloco de casos 2]RowCount`. Observe que, se você omitir o título do bloco, será exibida uma mensagem de erro ao verificar a sintaxe da fórmula ou ao salvá-la.

Tenha o seguinte em mente ao trabalhar com fórmulas de resumo personalizadas entre blocos.

- É possível adicionar uma fórmula entre blocos em qualquer bloco do relatório.
- As fórmulas entre blocos não são adicionadas automaticamente ao relatório quando são criadas. Para adicionar uma fórmula, arraste-a até um bloco.
- Ao adicionar fórmulas entre blocos a um bloco, elas aparecem à direita das fórmulas padrão, na ordem em que foram adicionadas.
- Os resultados das fórmulas entre blocos são afetados pelas opções de filtro aplicadas nos blocos no relatório. Por isso, uma fórmula entre blocos pode gerar resultados diferentes quando as opções de filtro são alteradas.
- Cada relatório combinado pode ter até 10 fórmulas de resumo personalizadas entre blocos.
- Se um bloco que é usado em uma fórmula entre blocos for excluído, a fórmula também será excluída do painel Campos e de qualquer bloco que a contenha.
- Cada fórmula entre blocos deve ter um nome exclusivo. No entanto, fórmulas de resumo personalizadas padrão e entre blocos podem ter o mesmo nome.
- O nome das fórmulas entre blocos não pode incluir colchetes ("[" ou "]").

CONSULTE TAMBÉM:

Criar uma fórmula de resumo personalizada
Aproveitando ao máximo suas fórmulas de resumo personalizadas
Exemplos de relatórios reunidos
Criar uma fórmula de resumo personalizada para um relatório combinado

O que não posso fazer com relatórios combinados?

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

A maioria das coisas que podem ser feitas com relatórios de resumo e matriz também podem ser feitas com relatórios combinados: como localizar, adicionar e remover campos, resumir campo e executar e salvar relatórios. No entanto, há algumas coisas que você não pode fazer.

Veja a seguir algumas coisas que não podem ser feitas com relatórios combinados.

- Adicionar campos agrupados.
- Adicionar filtros cruzados.
- Arrastar e soltar filtros do painel de Campos no painel de Filtro.
- Aplicar destaque condicional.
- Alterar a hierarquia para relatórios de atividade ou oportunidade.
- Criar instantâneos de relatórios com base em relatórios combinados.

Nota:

- Para que os usuários possam criar e editar relatórios combinados, o criador de relatórios deve estar ativado para toda a sua organização. Se o criador de relatórios não estiver ativado, os usuários poderão executar relatórios combinados, mas não criá-los.
- Os relatórios combinados exigem que o novo tema de interface do usuário esteja ativado. Os usuários sem o novo tema não podem criar, editar ou executar relatórios combinados.
- O Internet Explorer 6 não oferece suporte para relatórios reunidos.
- Não é possível filtrar dados em um relatório combinado na exibição de painel nem incluir um filtro em um painel que só tenha relatórios combinados.

Tipos de relatório padrão que não podem ser usados em relatórios combinados

- Contas e contatos
  - Histórico da conta
  - Proprietários da conta*
  - Histórico do contato
- Atividades
  - Minhas solicitações de aprovação delegadas*
- Administrativo
  - Todas as solicitações de aprovação pendentes*
  - Uso da API nos últimos 7 dias*
- Campanha
  - Chamada de campanha*
  - Membro da campanha
  - Análise de membro da campanha*
  - Campanhas com oportunidades influenciadas
- Contrato
  - Histórico do contrato
  - Histórico de pedido
- Suporte e Atendimento ao Cliente
  - Histórico do caso
  - Uso de autoatendimento
  - Histórico da solução
- Arquivo e conteúdo
  - Autores de conteúdo
  - Cronograma de publicação do conteúdo
  - Downloads de arquivos e conteúdo
  - Interação de arquivos e conteúdo
  - Links de arquivos e conteúdo
  - Administradores de biblioteca
  - Conteúdo da biblioteca
  - Maioria dos downloads de conteúdo
  - Maioria das inscrições em conteúdo
  - Conteúdo inativo
- Previsões
  - Previsão personalizável: Histórico da previsão
  - Previsão personalizável: Resumo de previsão
  - Previsão personalizável: Previsões de oportunidades

- Histórico da previsão
- Previsões
- Cota versus real*

- Lead
  - Todos os leads
  - Histórico do lead
  - Status do lead*
- Oportunidade
  - Oportunidades com papéis e produtos de contato
  - Oportunidades com equipes de oportunidades e produtos
  - Histórico de campos de oportunidade
- Catálogos de preço, produtos e ativos
  - Ativos sem produtos*

Nota:

- Você pode não ter acesso a todos os tipos de relatório listados aqui. Alguns fatores podem afetar os tipos de relatórios que você vê, como os recursos que estão ativados na sua organização e a maneira como o administrador configurou a visibilidade de relatórios. Consulte seu administrador caso você ache que deveria ver um tipo de relatório que não está vendo.
- Se sua organização tiver renomeado objetos padrão, os nomes dos tipos de relatório padrão conterão os nomes de sua organização, em vez dos nomes originais. Por exemplo, se sua organização renomeou o objeto "Oportunidade" como "Negócio", o tipo de relatório padrão "Histórico de campo de oportunidade" será renomeado "Histórico de campo de negócio".
- Nessa lista, os tipos marcados com um asterisco (*) não estão disponíveis ao criar um novo relatório. Em vez disso, eles são acessados por meio da personalização de relatórios padrão, que estão em pastas na guia Relatórios.

CONSULTE TAMBÉM:

Escolher um tipo de relatório

Alterar o tipo de relatório fundamental

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

Tipos de relatório padrão

Exibir dados do relatório em formato gráfico

Para ajudar os leitores a compreender seus dados de forma rápida e fácil, mostre-os em forma de gráfico. Os gráficos aparecem logo acima da tabela do relatório. Eles podem ajudar os usuários a ter uma ideia dos dados antes de se aprofundar nos detalhes. Use gráficos de linha para rastrear mudanças ao longo do tempo ou gráficos de barras ou de pizza para comparar valores em um ponto no tempo. Os gráficos também podem aparecer em componentes do painel.

NESTA SEÇÃO:

1. Adicionar um gráfico a um relatório
   Inclua um gráfico para dar aos usuários uma maneira visual de entender os dados em seu relatório.

2. Propriedades do gráfico
   Você pode adicionar um gráfico a qualquer relatório de matriz ou resumido padrão ou personalizado. As propriedades do gráfico especificam os dados que aparecem no gráfico, seus rótulos e cores, e qualquer destaque condicional aplicado.
3. Apresentar dados de forma eficaz com gráficos
   Ao adicionar um gráfico em um relatório, elementos como valores negativos, números muito grandes ou muito pequenos, fórmulas de resumo personalizadas e segurança no nível de campo podem afetar a aparência do gráfico. Mudar o formato do relatório e os agrupamentos de mudanças e blocos também afeta os gráficos.
4. Exibir diferentes conjuntos de dados em um gráfico
   Um *gráfico de combinação* plota vários conjuntos de dados em um único gráfico. Cada conjunto de dados é baseado em um campo diferente, portanto, os valores são fáceis de comparar. Você pode também combinar certos tipos de gráficos para apresentar dados de formas diferentes em um único gráfico.
5. Exemplos do gráfico de combinação
   Use um gráfico de combinações para mostrar diversos valores com relação a uma única faixa de eixo, exibir dois tipos de gráficos juntos ou comparar dois valores de resumo contínuos.
6. Opções de formato do gráfico

CONSULTE TAMBÉM:

Apresentar dados de forma eficaz com gráficos

Adicionar um gráfico a um relatório

Propriedades do gráfico

Exemplos do gráfico de combinação

Exibir diferentes conjuntos de dados em um gráfico

Adicionar um gráfico a um relatório

Inclua um gráfico para dar aos usuários uma maneira visual de entender os dados em seu relatório.

Nota: Seu relatório deve ter pelo menos um agrupamento para que você possa adicionar um gráfico.

Para adicionar ou editar um gráfico:

1. Clique em **Adicionar gráfico** no criador de relatórios. Para os gráficos existentes, clique em **Editar gráfico**.
2. Selecione um tipo de gráfico.
3. Insira as configurações adequadas na guia Dados do gráfico para o tipo de gráfico selecionado.
4. Insira as configurações adequadas na guia Formatação.
5. Clique em **OK**.

CONSULTE TAMBÉM:

Apresentar dados de forma eficaz com gráficos

Criar um novo relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Propriedades do gráfico

Você pode adicionar um gráfico a qualquer relatório de matriz ou resumido padrão ou personalizado. As propriedades do gráfico especificam os dados que aparecem no gráfico, seus rótulos e cores, e qualquer destaque condicional aplicado.

Nota: Este tópico só se aplica se você não estiver usando o criador de relatórios. O *Criador de relatórios* é um editor visual de relatórios.

Para personalizar as propriedades do gráfico, clique em **Adicionar gráfico** ou **Editar gráfico** em qualquer relatório de matriz ou resumo e use os campos nas guias Dados do gráfico e Formatação.

Consulte Apresentar dados de forma eficaz com gráficos na página 321 para obter limites, considerações e dicas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

Configurações dos dados do gráfico

Controle os dados que aparecem no seu gráfico com estas opções.

Campo	Descrição
`Tipo de gráfico`	Selecione o tipo de gráfico a ser usado ao representar os dados no relatório. O tipo de gráfico que você selecionar determina quais propriedades do gráfico estarão disponíveis para definição.
`Eixo x` e `Eixo y`	Escolha quais valores exibir nos eixos de seu gráfico. Dependendo do tipo de gráfico, os valores dos eixos podem ser contagem do registro, campos de resumo ou agrupamentos definidos no relatório. Nota: Se o eixo Y corresponder a uma fórmula de resumo personalizada cuja opção `Onde essa fórmula será exibida?` esteja definida em um nível de agrupamento diferente de `Todos os níveis de resumo`, a seleção do eixo X e dos Agrupamentos deverá corresponder a esse nível de agrupamento da fórmula de resumo personalizada.
`Gráfico de combinação`	Selecione esta opção para plotar valores adicionais nesse gráfico. O tipo de gráfico escolhido deve permitir gráficos de combinação.
`Agrupamentos`	Escolha como agrupar informações em seu gráfico. Você só pode selecionar dentre os agrupamentos definidos no relatório. Para gráficos de barras e de colunas, clique em um ícone para selecionar o visor de agrupamento: lado a lado, empilhado ou empilhado em 100%. Para gráficos de linha simples ou de linha agrupados, você pode selecionar `Cumulativo`.
`Valores`	Selecione o que exibir como valores para seu gráfico de torta, anel ou funil.
`Setores`	Selecione o que exibir como setores para seu gráfico de torta ou anel.
`Segmentos`	Selecione o que exibir como segmentos para seu gráfico de funil.

Apresentação do gráfico

Controle a aparência e o comportamento de seu gráfico usando estas opções.

Campo	Descrição
`Título do gráfico`	Insira um nome para o gráfico.
`Cor do título`	Selecione a cor para o texto do título do gráfico.
`Tamanho do título`	Selecione o tamanho da fonte para o texto do título do gráfico. O tamanho máximo é 18. Valores maiores são exibidos em 18 pontos.
`Cor do texto`	Selecione a cor para o texto e os rótulos do gráfico.
`Tamanho do texto`	Selecione o tamanho da fonte para o texto e os rótulos do gráfico. O tamanho máximo é 18. Valores maiores são exibidos em 18 pontos.
`Esmaecimento de fundo`	Escolha uma direção para uma cor de fundo do dégradé. Selecione também uma `Cor inicial` e `Cor final` para o gradiente. Use branco nos dois casos se não desejar que haja um fundo.
`Posição da legenda`	Escolha uma posição para exibir a legenda do gráfico em relação a ele.
`Combinar grupos pequenos com “Outros”`	Combine todos os grupos menores ou iguais a 3% do total em um único segmento ou segmento “Outros”. Desmarque para mostrar todos os valores individualmente no gráfico. Isso se aplica somente a gráficos de pizza, anel e funil. Esta opção estará marcada por padrão para gráficos de torta e anel e desmarcada para funil.
`Intervalo do eixo X ou Y`	Escolha um intervalo de eixo manual ou automático para gráficos de barras, linhas ou colunas. Caso escolha um intervalo de eixo manual, insira números como o valor mínimo e máximo do eixo a ser exibido. Se houver pontos de dados fora do intervalo configurado, o eixo será automaticamente estendido para incluir esses valores quando você gerar o gráfico.
`Mostrar rótulos do eixo`	Exibir rótulos para cada eixo de seu gráfico. Isso somente se aplica a gráficos de barras e linhas.
`Mostrar rótulos`	Exibir rótulos para seu gráfico de pizza, anel ou funil.
`Mostrar % do grupo`	Exibir o valor da porcentagem para cada grupo no gráfico.
`Mostrar valores do eixo X ou Y`	Exiba os valores de registros individuais ou grupos no eixo do gráfico. Isso só se aplica a determinados gráficos de barras horizontais e de colunas verticais.
`Mostrar valores`	Exiba os valores de registros individuais ou grupos no gráfico. Isso somente se aplica a certos tipos de gráficos.
`Mostrar % segmento`	Exibir o valor percentual de cada segmento dos gráficos de pizza e anel.
`Mostrar total`	Exiba o valor total do gráfico de anel.
`Mostrar % segmento`	Exibir o valor da porcentagem para cada segmento dos gráficos de funil.
`Mostrar detalhes ao passar o mouse`	Exibir valores, rótulos e porcentagem ao passar o mouse sobre os gráficos. Os detalhes exibidos ao passar o mouse dependem do tipo de gráfico. As porcentagens se aplicam somente a gráficos de pizza, anel e funil. A ajuda instantânea é desativada ao exibir gráficos com mais de 200 pontos de dados.
`Tamanho do gráfico`	Selecione um tamanho para o gráfico, de mini a extra grande.

Campo	Descrição
Posição do gráfico	Coloque o gráfico acima ou abaixo do seu relatório.

Use destaques condicionais

Realce os valores dos campos nos relatórios de resumo ou de matriz com base nas faixas e cores especificadas. Para permitir realce condicional, seu relatório deve conter pelo menos um campo de resumo ou uma fórmula de resumo personalizada.

Campo	Descrição
Resumo	Escolha um campo de resumo cujos intervalos numéricos você deseja que sejam representados por cores.
Cor inferior	Selecione uma cor para representar dados que estejam abaixo do valor Ponto de interrupção inferior.
Ponto de interrupção inferior	O número que funciona como o limite entre a Cor inferior e a Cor mediana. Os valores que são exatamente iguais ao valor Ponto de interrupção inferior são mostrados como a Cor mediana.
Cor mediana	Selecione uma cor para representar dados que estejam entre os valores Ponto de interrupção inferior e Ponto de interrupção superior.
Ponto de interrupção superior	O número que funciona como o limite entre a Cor mediana e a Cor superior. Os valores que são exatamente iguais ao valor Ponto de interrupção superior são mostrados como a Cor superior.
Cor superior	Selecione uma cor para representar dados que estejam acima do valor Ponto de interrupção superior.

CONSULTE TAMBÉM:

Personalizando relatórios

Apresentar dados de forma eficaz com gráficos

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Ao adicionar um gráfico em um relatório, elementos como valores negativos, números muito grandes ou muito pequenos, fórmulas de resumo personalizadas e segurança no nível de campo podem afetar a aparência do gráfico. Mudar o formato do relatório e os agrupamentos de mudanças e blocos também afeta os gráficos.

- Você não pode ter mais de 250 grupos ou 4.000 valores em um gráfico. Se você vir uma mensagem de erro informando que seu gráfico tem grupos ou valores em excesso para plotar, ajuste os filtros do relatório para reduzir o número. Em gráficos de combinação, todos os grupos e valores são contados em relação ao total.
- Se você perder o acesso a um campo usado em um gráfico, outro campo pode ser usado em seu lugar. Se não houver outros campos disponíveis, será utilizada a contagem de registros.
- A precisão de casa decimal nos gráficos não é personalizável. Os valores numéricos e monetários são arredondados para duas casas decimais. Os valores percentuais são arredondados para uma casa decimal.

- Se os valores numéricos forem grandes ou pequenos demais, eles serão exibidos em notação científica. Por exemplo: o número 5.750.000.000 será exibido como 5.75E9; -0,0000000061 será exibido como -6.1E-9.
- Os valores negativos são exibidos em todos os gráficos de linha e gráficos de coluna e de barras não empilhadas. Os valores negativos em gráficos de torta, anel, funil e pilha não serão exibidos. Os agrupamentos que contêm valores negativos são exibidos na legenda e os valores negativos são refletivos no cálculo de todos os valores de resumo, incluindo o total para gráficos de anel.
- Ao criar gráficos, não agrupe por um campo em um objeto filho; some por um campo no objeto pai. Esse não é um bom método. Se você fizer isso com um gráfico de anel, o total mostrado pode não corresponder à soma dos segmentos.
- Os gráficos de painel e de relatório que exigem valores de fórmulas de resumo personalizadas exibem as casas decimais usando sua moeda padrão em vez do que foi especificado na fórmula. Por exemplo, se a fórmula de resumo especifica zero casa decimal, nenhuma casa decimal aparecerá nas colunas; entretanto, os valores de gráfico mostram o número de casas decimais especificado para sua moeda padrão (normalmente duas casas decimais). Isso se aplica a moedas, a números e a porcentagens.
- Com relatórios combinados, os nomes dos campos de resumo contêm o nome do campo e o nome do bloco. Por exemplo, se você resumiu o campo Valor no Bloco 1, ele aparece como `Bloco 1 - Soma de valor` no Editor de gráfico. Uma fórmula de resumo personalizada entre blocos ou padrão contém o nome do bloco quando a fórmula é incluída em mais de um bloco.
- Quando um relatório já possui um gráfico, a alteração do formato ou a remoção de blocos, agrupamentos ou campos de resumo tem os efeitos descritos nesta tabela.

Quando você faz esta alteração...	O efeito é...
Alterar o formato de resumo, matriz ou combinado para tabular	Todos os gráficos são removidos do relatório.
Alterar o formato de resumo para matriz	O primeiro agrupamento de resumo se torna o primeiro agrupamento de linhas. O segundo se torna o primeiro agrupamento de colunas. O terceiro se torna o segundo agrupamento de linhas. O gráfico não se altera.
Alterar o formato de matriz para resumo	O primeiro agrupamento de linhas se torna o primeiro agrupamento de resumo. O segundo agrupamento de linhas se torna o *terceiro* agrupamento de resumo. O primeiro agrupamento de colunas se torna o *segundo* agrupamento de resumo. O segundo agrupamento de colunas é removido. Se o gráfico usava o segundo agrupamento de colunas, esse agrupamento é substituído pelo primeiro campo de resumo disponível que não esteja já sendo usado no gráfico.
Alterar formato de resumo ou matriz para combinado	O relatório existente se torna o primeiro bloco e o gráfico continua no relatório. Se o relatório de matriz usava o segundo agrupamento de colunas, esse agrupamento é substituído pelo primeiro campo de resumo disponível que não esteja já sendo usado no gráfico. Se o relatório de resumo ou matriz incluía um agrupamento de um campo de grupos, o agrupamento é substituído pelo próximo agrupamento disponível que não esteja já sendo usado no gráfico.
Alterar formato de combinado para resumo ou matriz	O primeiro bloco se torna o relatório, e os agrupamentos e o gráfico são preservados. Se o gráfico na versão combinada continha campos de resumo do primeiro bloco, eles continuam no gráfico no relatório de resumo. Resumos de outros blocos são removidos do gráfico.
Remover um bloco que contém um campo de resumo de um relatório combinado	O campo de resumo é substituído pelo próximo campo de resumo disponível. Se não houver campos de resumo adicionais disponíveis, o campo original será substituído pela contagem de registro do primeiro bloco remanescente. Se todos os blocos do relatório forem removidos, o gráfico será completamente removido.

Quando você faz esta alteração...	O efeito é...
Remover um agrupamento usado no gráfico	O agrupamento é substituído pelo próximo agrupamento disponível. Se todos os agrupamentos forem removidos, o gráfico será removido também. Observe que os agrupamentos podem ser removidos automaticamente quando um tipo de relatório é adicionado a um relatório combinado ou se um campo se tornar indisponível, por exemplo, como resultado da segurança no nível de campo.
Remover um campo de resumo usado no gráfico (incluindo resumos personalizados e entre blocos)	O campo de resumo é substituído pelo próximo campo de resumo disponível. Se não houver campos de resumo adicionais disponíveis, o campo será substituído pela contagem de registro do relatório ou do primeiro bloco. Observe que campos de resumo podem ser removidos automaticamente, por exemplo, como resultado da segurança no nível de campo ou quando o formato do relatório é alterado.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um gráfico a um relatório

Opções de formato do gráfico

Exibir diferentes conjuntos de dados em um gráfico

Exibir diferentes conjuntos de dados em um gráfico

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- “Criar e personalizar relatórios”

  E

  “Criador de relatórios”

Um *gráfico de combinação* plota vários conjuntos de dados em um único gráfico. Cada conjunto de dados é baseado em um campo diferente, portanto, os valores são fáceis de comparar. Você pode também combinar certos tipos de gráficos para apresentar dados de formas diferentes em um único gráfico.

Com gráficos de combinação, você pode:

- Adicionar uma linha a um gráfico de linha, de coluna vertical, de coluna vertical agrupada ou de coluna vertical empilhada existente.
- Adicionar uma linha acumulativa a um gráfico de linha acumulativo existente.
- Adicionar até três mais colunas a um gráfico de coluna vertical.
- Adicionar até mais três barras a um gráfico de barras horizontais.

Por exemplo, se você é um gerente de vendas, pode exibir "Valor de pipeline" em uma linha e "Número de negócios abertos" como barras verticais no mesmo gráfico.

1. Edite o gráfico de um relatório de resumo ou de matriz, ou edite um componente de painel que exiba um relatório de resumo ou matriz.
2. Escolha um tipo de gráfico que permita gráficos de combinação:
   - Gráfico de barras
   - Gráfico de colunas
   - Gráfico de colunas agrupadas
   - Gráfico de colunas empilhadas
   - Gráfico de linha
   - Gráfico de linha cumulativa

3. Marque a caixa de seleção **Plotar valores adicionais**. A visualização do gráfico é atualizada conforme você configura seu gráfico de combinação.
4. Selecione um `Valor` a ser plotado no gráfico.
5. Escolha uma opção de `Exibição`. As opções disponíveis dependem do tipo de gráfico e de você estar editando um gráfico ou um componente de painel.
   - Para colunas ou barras, clique nos links **Adicionar barra** ou **Adicionar coluna** para adicionar até três conjuntos.
   - Ao adicionar uma linha a um gráfico de coluna vertical, selecione **Usar segundo eixo** para exibir um eixo separado para a linha adicionada no lado direito do gráfico da coluna. Um eixo separado pode ser útil quando os dois valores têm intervalos ou unidades diferentes.

     Nota: Selecione **Usar segundo eixo** para disponibilizar mais valores na lista suspensa `Valor`. Sem essa opção, você pode selecionar somente valores do mesmo tipo que os do eixo Y principal — por exemplo, número, moeda ou porcentagem. Essa opção só está disponível para determinados gráficos de combinação.

6. Depois de configurar seu relatório, clique em **Executar relatório** ou **Salvar**.

Nota:

- Se você perder o acesso a um campo usado em um gráfico, outro campo pode ser usado em seu lugar. Se não houver outros campos disponíveis, será utilizada a contagem de registros.
- Para mostrar gráficos de combinação em um painel, use a opção `Usar gráfico conforme definido no relatório de origem`.
- Navegação filtrada não funciona para gráficos de combinação em painéis.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um gráfico a um relatório

Exemplos do gráfico de combinação

Exemplos do gráfico de combinação

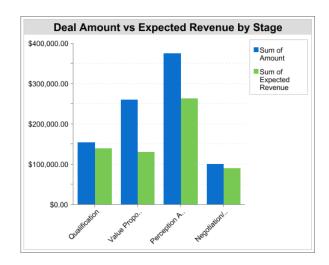
Use um gráfico de combinações para mostrar diversos valores com relação a uma única faixa de eixo, exibir dois tipos de gráficos juntos ou comparar dois valores de resumo contínuos.

Um *gráfico de combinação* plota vários conjuntos de dados em um único gráfico.

Coluna-sobre-Coluna

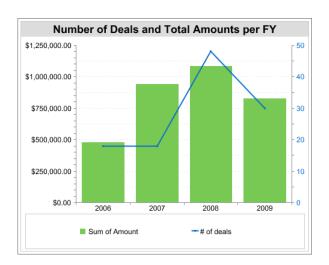
Adiciona colunas a um gráfico de coluna para mostrar diversos valores referentes a um único intervalo de eixo.

Para criar o gráfico baseado neste exemplo, escolha o tipo de gráfico Coluna vertical, defina o valor da oportunidade como o `Eixo Y`, arranje como o `Eixo X` e use a opção **Plotar valores adicionais** para adicionar a soma da receita esperada como uma coluna.

Você pode comparar rapidamente os valores reais com os valores estimados para cada estágio.

Linha-sobre-Coluna

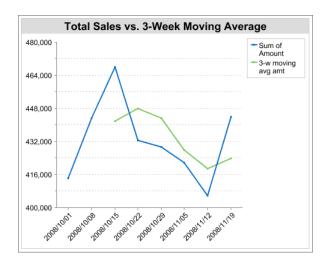
Adicione uma linha a um gráfico de coluna para mostrar dois tipos de gráfico juntos. Use um segundo eixo para adicionar diferentes tipos de valores ao gráfico.

Para criar o gráfico neste exemplo, escolha o tipo de gráfico Coluna vertical, defina o valor da oportunidade como o `Eixo Y`, ano fiscal como o `Eixo X` e use a opção **Plotar valores adicionais** para adicionar o número de negócios como uma linha. Os valores de resumo de tipos diferentes não estarão disponíveis na lista suspensa `Valores` a menos que você selecione **Usar segundo eixo**.

Você pode ver o valor total e o número de negócios para cada ano em um único gráfico.

Linha-sobre-Linha

Adicione uma linha a um gráfico de linha para comparar dois valores de resumo contínuos.

Para criar o gráfico nesse exemplo, configure uma fórmula de resumo personalizada para calcular uma média de movimento de três semanas de valores de oportunidade, em seguida, escolha o tipo de gráfico de Linha, defina o valor da oportunidade como o `Eixo Y`, a data como o `Eixo X` e use a opção **Plotar valores adicionais** para adicionar a média de movimento de três semanas calculada como uma linha.

Você pode comparar as vendas com a média de movimento com o passar do tempo.

A fórmula de resumo personalizada usada nesse exemplo é mostrada aqui:

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c,2))/3
```

CONSULTE TAMBÉM:

Exibir diferentes conjuntos de dados em um gráfico

Opções de formato do gráfico

Controle a aparência e o comportamento de seu gráfico usando estas opções.

Campo	Descrição
`Título do gráfico`	Insira um nome para o gráfico.
`Cor do título`	Selecione a cor para o texto do título do gráfico.
`Tamanho do título`	Selecione o tamanho da fonte para o texto do título do gráfico. O tamanho máximo é 18. Valores maiores são exibidos em 18 pontos.
`Cor do texto`	Selecione a cor para o texto e os rótulos do gráfico.
`Tamanho do texto`	Selecione o tamanho da fonte para o texto e os rótulos do gráfico. O tamanho máximo é 18. Valores maiores são exibidos em 18 pontos.
`Esmaecimento de fundo`	Escolha uma direção para uma cor de fundo do dégradé. Selecione também uma `Cor inicial` e `Cor final` para o gradiente. Use branco nos dois casos se não desejar que haja um fundo.
`Posição da legenda`	Escolha uma posição para exibir a legenda do gráfico em relação a ele.
`Combinar grupos pequenos com "Outros"`	Combine todos os grupos menores ou iguais a 3% do total em um único segmento ou segmento "Outros". Desmarque para mostrar todos os valores individualmente no gráfico. Isso se aplica somente a gráficos de pizza, anel e funil. Esta opção estará marcada por padrão para gráficos de torta e anel e desmarcada para funil.

Campo	Descrição
Intervalo do eixo X ou Y	Escolha um intervalo de eixo manual ou automático para gráficos de barras, linhas ou colunas. Caso escolha um intervalo de eixo manual, insira números como o valor mínimo e máximo do eixo a ser exibido. Se houver pontos de dados fora do intervalo configurado, o eixo será automaticamente estendido para incluir esses valores quando você gerar o gráfico.
Mostrar rótulos do eixo	Exibir rótulos para cada eixo de seu gráfico. Isso somente se aplica a gráficos de barras e linhas.
Mostrar rótulos	Exibir rótulos para seu gráfico de pizza, anel ou funil.
Mostrar % do grupo	Exibir o valor da porcentagem para cada grupo no gráfico.
Mostrar valores do eixo X ou Y	Exiba os valores de registros individuais ou grupos no eixo do gráfico. Isso só se aplica a determinados gráficos de barras horizontais e de colunas verticais.
Mostrar valores	Exiba os valores de registros individuais ou grupos no gráfico. Isso somente se aplica a certos tipos de gráficos.
Mostrar % segmento	Exibir o valor percentual de cada segmento dos gráficos de pizza e anel.
Mostrar total	Exiba o valor total do gráfico de anel.
Mostrar % segmento	Exibir o valor da porcentagem para cada segmento dos gráficos de funil.
Mostrar detalhes ao passar o mouse	Exibir valores, rótulos e porcentagem ao passar o mouse sobre os gráficos. Os detalhes exibidos ao passar o mouse dependem do tipo de gráfico. As porcentagens se aplicam somente a gráficos de pizza, anel e funil. A ajuda instantânea é desativada ao exibir gráficos com mais de 200 pontos de dados.
Tamanho do gráfico	Selecione um tamanho para o gráfico, de mini a extra grande.
Posição do gráfico	Coloque o gráfico acima ou abaixo do seu relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um gráfico a um relatório

Exibir dados de relatório em tabelas

Para ajudar os leitores a examinar os dados facilmente, tente ocultar detalhes e intervalos, limitando o número de resultados apresentados e destacando com cor. Também é possível exibir sua tabela em um componente de painel.

NESTA SEÇÃO:

1. Mostrar e ocultar detalhes de relatório

   Você pode mostrar ou ocultar detalhes de relatórios na página executar relatórios ou no criador de relatórios. Quando você oculta detalhes, os registros individuais não são exibidos no relatório. Agrupamentos, fórmulas de resumo e contagens de registro continuam visíveis.

2. Destacar intervalos de dados

   Realce os valores dos campos nos relatórios de resumo ou de matriz com base nas faixas e cores especificadas. Para permitir realce condicional, seu relatório deve conter pelo menos um campo de resumo ou uma fórmula de resumo personalizada.

3. Usar um relatório tabular em um painel

   Pode-se usar um relatório tabular como relatório de origem para uma tabela de painel ou componente de gráfico se o número de linhas que ele retorna for limitado.

4. Limitar os resultados do relatório

   Estabeleça limites ao escopo do seu relatório para evitar o processamento de registros em excesso. As opções integradas para a limitação dos resultados variam de acordo com o objeto sobre o qual se está fazendo o relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Destacar intervalos de dados

Limitar os resultados do relatório

Mostrar e ocultar detalhes de relatório

Usar um relatório tabular em um painel

Mostrar e ocultar detalhes de relatório

Você pode mostrar ou ocultar detalhes de relatórios na página executar relatórios ou no criador de relatórios. Quando você oculta detalhes, os registros individuais não são exibidos no relatório. Agrupamentos, fórmulas de resumo e contagens de registro continuam visíveis.

- Na página executar relatórios, clique em **Ocultar detalhes** para ocultar registros individuais. Clique em **Mostrar detalhes** para mostrar todos os registros.
- No criador de relatório, clique em **Mostrar** > **Detalhes**. Uma marca de seleção ao lado do item de menu **Detalhes** significa que os detalhes são exibidos. Clique em **Detalhes** para alternar entre mostrar ou ocultar registros.

CONSULTE TAMBÉM:

Exibir e ocultar a contagem de registros de um bloco

Criar um novo relatório

Combinar diferentes tipos de informação em um relatório combinado

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Destacar intervalos de dados

Realce os valores dos campos nos relatórios de resumo ou de matriz com base nas faixas e cores especificadas. Para permitir realce condicional, seu relatório deve conter pelo menos um campo de resumo ou uma fórmula de resumo personalizada.

Para definir destaques condicionais, clique em **Mostrar** > **Destaques condicionais** no criador de relatório, depois defina os valores do ponto de interrupção e as cores dos intervalos, como segue:

Campo	Descrição
`Resumo`	Escolha um campo de resumo cujos intervalos numéricos você deseja que sejam representados por cores.
`Cor inferior`	Selecione uma cor para representar dados que estejam abaixo do valor `Ponto de interrupção inferior`.
`Ponto de interrupção inferior`	O número que funciona como o limite entre a `Cor inferior` e a `Cor mediana`. Os valores que são exatamente iguais ao valor `Ponto de interrupção inferior` são mostrados como a `Cor mediana`.
`Cor mediana`	Selecione uma cor para representar dados que estejam entre os valores `Ponto de interrupção inferior` e `Ponto de interrupção superior`.
`Ponto de interrupção superior`	O número que funciona como o limite entre a `Cor mediana` e a `Cor superior`. Os valores que são exatamente iguais ao valor `Ponto de interrupção superior` são mostrados como a `Cor superior`.
`Cor superior`	Selecione uma cor para representar dados que estejam acima do valor `Ponto de interrupção superior`.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar um novo relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:

- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Usar um relatório tabular em um painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Pode-se usar um relatório tabular como relatório de origem para uma tabela de painel ou componente de gráfico se o número de linhas que ele retorna for limitado.

1. Clique em **Adicionar** > **Limite de linha**.
2. Defina o `Limite de linha` como *10*, *25* ou *Personalizado*. Se você selecionar personalizado, digite um número entre 1 e 99.
3. Defina as opções `Classificar por` e a ordem de classificação. Se você escolheu **Limitar linhas por este campo** para uma coluna, essas opções já estarão definidas.
4. Clique em **OK**.
5. Clique em **Configurações do painel** na barra de ferramentas.
6. Selecione um `Nome` e um `Valor` a serem usados em tabelas e gráficos do painel. As tabelas mostram nome e valor. Os gráficos são agrupados por nome.
7. Clique em **OK**. Você pode usar esse relatório tabular como relatório de origem para um componente do painel.

    Dica: Ao criar um componente de painel para exibir seu relatório tabular, você pode usar o editor de componente de painel para substituir as configurações escolhidas em **Configurações de painel**.

CONSULTE TAMBÉM:

Os painéis ajudam a visualizar informações complexas

Filtrar dados do relatório

Limitar os resultados do relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Estabeleça limites ao escopo do seu relatório para evitar o processamento de registros em excesso. As opções integradas para a limitação dos resultados variam de acordo com o objeto sobre o qual se está fazendo o relatório.

- Para ver uma exibição reduzida de um relatório mostrando apenas títulos, subtotais e total em um criador de relatório, desmarque **Mostrar** > **Detalhes**.

  Na página de execução do relatório, clique em **Ocultar detalhes** ou **Mostrar detalhes** na parte superior do relatório.

- Para filtrar por campo, clique em **Adicionar** > **Filtro de campo**. Com relatórios tabulares, de resumo e de matriz, você pode arrastar um campo do painel Campos para o painel Filtros para adicionar um filtro de relatório.
- Os filtros cruzados funcionam como filtros comuns, mas têm algumas características especiais específicas. Para adicionar um, clique em **Adicionar** > **Filtro cruzado**.
- Em organizações com as edições Professional, Enterprise, Unlimited, Performance e Developer, os links de **Hierarquia** permitem que você pesquise os resultados do relatório com base nas hierarquias de papéis ou de territórios.
- Se sua organização usar divisões para segmentar dados e você tiver a permissão "Afetado por divisões", use a lista suspensa Divisão para incluir registros em uma única divisão ou em todas as divisões. Selecione *Atual* para mostrar os registros na divisão de trabalho atual. Relatórios cujos escopos já foram definidos (como Meus casos ou Contas da minha equipe) incluem

registros de todas as divisões e sua abrangência não pode ser limitada a uma divisão específica. Se você não tiver a permissão "Afetado por divisões", os relatórios incluirão registros de todas as divisões.

- Você pode definir o número máximo de registros a serem exibidos em um relatório tabular, clicando em **Adicionar** > **Limite de linha** no criador de relatório. Defina o número de linhas; em seguida, escolha um campo pelo qual classificar, e a ordem de classificação. Limitar linhas em um relatório tabular permite que você o use como um relatório de origem para componentes de tabela e gráfico de painéis.

  A opção `Limite de linha` nos relatórios tabulares só mostra campos do objeto principal nos relatórios criados conforme os tipos de relatórios personalizados onde o objeto A pode ou não ter o objeto B. Por exemplo, em uma conta com ou sem relatório de contatos, somente campos de contas são mostrados. Os campos de objetos após uma associação pode-ou-não nos tipos de relatórios personalizados não são mostrados. Por exemplo, em uma conta com contatos com ou sem relatório de casos, somente campos de contas e contatos estão disponíveis para uso. Se você alterar o formato do relatório, as configurações de **Limite de linha** serão perdidas.

Nota: Somente os primeiros 255 caracteres em um campo de texto personalizado são considerados para fins de filtragem. Por exemplo, se você adicionar um filtro de campo para localizar oportunidades nas quais o campo de texto personalizado *`Notas do cliente`* inclui a palavra "telefone", mas a palavra "telefone" não estiver incluída nos 255 primeiros caracteres, o filtro não localizará o registro. Em campos de texto padrão, todos os caracteres são considerados, independente do tamanho do campo.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Relatórios sobre objetos relacionados com filtros cruzados

Relatórios de dados do Salesforce com o Excel

O Connect for Office inclui um suplemento do Excel que permite acessar com segurança seus relatórios do Salesforce com o Microsoft® Excel®. Você cria os relatórios necessários no Salesforce, importa-os para uma planilha do Excel e usa fórmulas, gráficos e tabelas dinâmicas do Excel para personalizar e analisar os dados.

O add-in do Excel fornece o mesmo acesso a relatórios e campos que os utilizados no Salesforce. É possível distribuir as planilhas de Excel personalizadas por meio da guia Documentos, permitindo que todos os usuários rastreiem dados analíticos personalizados em tempo real. Você pode fazer referência a dados de vários relatórios em uma planilha para criar uma visão geral de métricas-chave em uma única página.

A comunicação entre o Excel e o Salesforce utiliza o mesmo protocolo HTTPS seguro utilizado quando você faz login pelo navegador da Web.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **todas** as edições

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar relatórios do Salesforce no Excel:
- "Executar relatórios"

  E

  "Exportar relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Instalar o Connect for Office
2. Efetuar login no Connect for Office

   Você precisa fazer login no Salesforce para poder solicitar dados dos relatórios do Salesforce.
3. Importar relatórios para o Excel com o Connect for Office

   Importe relatórios padrão ou personalizados do Salesforce para o Excel para que você possa aprofundar a análise dos dados por meio de fórmulas, gráficos e tabelas dinâmicas do Excel.

4. Atualizando dados com o Connect for Office
   Mantenha os relatórios do Salesforce atualizados no Excel atualizando periodicamente os dados dos relatórios e as tabelas dinâmicas que você criou.

Instalar o Connect for Office

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **todas** as edições

Os requisitos do sistema para o Connect for Office são:

- Microsoft® Office 2000, 2002, 2003 ou 2007
- Microsoft® Windows® 2000, Windows XP ou Windows Vista® (apenas 32 bits)

1. Feche todos programas do Microsoft® Office, incluindo o Word, o Excel® e o Outlook®.
2. Em suas configurações pessoais, insira `Office` na caixa `Busca rápida` e selecione **Connect for Office**.

   Dica: Se não for possível ver a página de download, peça acesso ao administrador.

3. Clique em **Instalar agora**.
4. Clique em **Sim** quando for solicitado a instalar o Connect for Office. Recomendamos que você instale o Connect for Office na pasta padrão sugerida pelo instalador.
5. Após a instalação, abra o Excel ou o Word e selecione o menu **Salesforce** para começar a usar o Connect for Office.
6. Na primeira vez em que você abrir o Word, será necessário ativar as macros da Salesforce. Você precisa ativar as macros e aceitar Salesforce como um editor de macro para usar o add-in do Word.

Nota: O instalador do Connect for Office edita o registro no seu computador. Se a sua organização impõe medidas de segurança que o impedem de editar o Registro, faça login como o administrador da sua máquina antes de instalar o Connect for Office ou entre em contato com o departamento de TI para obter ajuda.

Efetuar login no Connect for Office

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **todas** as edições

Você precisa fazer login no Salesforce para poder solicitar dados dos relatórios do Salesforce.

1. Abra o Excel.
2. No Microsoft Office 2003 e anterior, selecione **Login** no menu suspenso **Salesforce** na barra de ferramentas do Excel. No Microsoft Office 2007, selecione a guia Salesforce na faixa de opções, clique no menu suspenso **Relatório** e selecione **Login**.
3. Insira o nome do usuário e a senha do Salesforce.
4. Clique em **Login**.

Nota: Se sua organização restringir endereços de IP, os logins de IPs não confiáveis serão bloqueados até serem ativados. O Salesforce envia automaticamente um email de ativação que você pode usar para fazer login. O email contém uma chave de segurança que deve ser adicionada ao final da senha. Por exemplo: se a senha for *`minhasenha`* e a chave de segurança for *`XXXXXXXXXX`*, digite *`minhasenhaXXXXXXXXXX`* para fazer login.

Importar relatórios para o Excel com o Connect for Office

Importe relatórios padrão ou personalizados do Salesforce para o Excel para que você possa aprofundar a análise dos dados por meio de fórmulas, gráficos e tabelas dinâmicas do Excel.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **todas** as edições

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para acessar relatórios no Excel:
- "Executar relatórios"

  E

  "Exportar relatórios"

1. Crie um relatório personalizado no Salesforce. Também é possível utilizar qualquer um dos relatórios padrão.
2. Abra uma planilha em branco no Excel.
3. Selecione a guia Salesforce na faixa de opções, clique no menu suspenso **Relatório** e, em seguida, selecione **Importar um relatório...**.

   Nota: No Microsoft Office 2003 e anterior, selecione **Importar um relatório...** no menu suspenso da **Salesforce** na barra de ferramentas do Excel.

4. Selecione um relatório na lista de relatórios padrão e personalizados do Salesforce disponíveis.
5. Especifique onde deseja inserir os dados do relatório no arquivo do Excel.
   a. Insira o nome da planilha do Excel no campo `Planilha de destino`.
   b. No campo `Célula`, insira a célula que será a primeira, de onde você deseja começar a extrair os dados.

      Se a planilha e as células especificadas já tiverem dados de relatório, o Connect for Office os moverá a fim de liberar espaço para os novos dados.

   Dica: Evite renomear planilhas que contenham relatórios importados. Quando você faz isso, a conexão entre a planilha e o seu relatório é perdida. Você deve importar o relatório novamente para atualizar os dados.

6. Escolha **Dados originais** para importar os dados sem formatação, subtotais ou totais gerais. Escolha **Formatado** para manter as cores, as fontes, os subtotais e os totais gerais do relatório do Salesforce.

   Isto é útil na importação de grandes relatórios de matriz com os dados já resumidos em uma tabela pequena.

   Dica:

   - A opção **Dados Brutos** é a melhor se estiver importando relatórios de resumo ou matriz para usar com fórmulas e tabelas dinâmicas do Excel.
   - Use a opção **Formatado** se estiver importando grandes relatórios de matriz com os dados já resumidos em uma tabela pequena.

7. Clique em **OK**.

Dica: Você pode copiar e colar dados do Excel em outros aplicativos do Office. Use a opção **Colar especial**, em vez da opção **Colar**, para fazer referência aos dados do Excel como um objeto de planilha. Se os dados mudarem no Excel, você poderá clicar com o botão direito do mouse no objeto e atualizá-lo automaticamente. Veja a ajuda do Microsoft Word para obter mais informações.

Atualizando dados com o Connect for Office

Mantenha os relatórios do Salesforce atualizados no Excel atualizando periodicamente os dados dos relatórios e as tabelas dinâmicas que você criou.

Após efetuar login no Salesforce, selecione uma das opções a seguir na guia Faixa de opções do **Salesforce** (ou na barra de ferramentas do Office 2003 e anterior):

- **Atualizar relatórios existentes...** - permite escolher quais relatórios você deseja atualizar no Excel.
  1. Na lista de relatórios importados, selecione os relatórios a serem atualizados.

2. Como opção, selecione **Atualizar tabelas dinâmicas** para atualizar as tabelas dinâmicas que você criou no Excel para os relatórios selecionados. A opção de menu **Atualizar todos os relatórios** faz isso automaticamente.
3. Clique em **Atualizar selecionado** para atualizar os dados do relatório.

   Para remover relatórios desta lista, selecione os nomes dos relatórios e clique em **Excluir selecionado**. Os relatórios não são removidos da planilha do Excel nem do Salesforce, somente da lista de relatórios disponível para atualização.

- **Atualizar todos os relatórios** - atualiza todos os relatórios que você importou para o arquivo do Excel, incluindo as tabelas dinâmicas às quais esses relatórios fazem referência.

Dica:

- Se você escrever uma fórmula, selecione uma coluna inteira em vez de um intervalo de células, porque o número de linhas do seu relatório pode mudar quando você atualizar os dados do relatório. Por exemplo, use `=Sum(Sheet2!E:E)` para somar a coluna E em vez de `=Sum(Sheet2!E1:E200)`.
- Se você usar as funções `VLOOKUP` e `HLOOKUP` do Excel para juntar dados entre diferentes intervalos de células, essas funções talvez façam com que os IDs dos registros de relatório, que são IDs alfanuméricos de 15 caracteres, façam distinção entre maiúsculas e minúsculas. Certifique-se de usar as maiúsculas e minúsculas corretamente ao identificar registros de relatório. Consulte a ajuda do Microsoft Excel para obter mais informações.

Atualizar o Assistente de relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para modificar as configurações do relatório e do painel:
- "Personalizar aplicativo"

O Criador de relatórios, uma potente ferramenta de edição de arrastar e soltar, é a ferramenta padrão para criar e editar relatórios. Se sua organização ainda estiver usando o antigo assistente de relatórios, você deverá atualizar para o criador de relatórios.

- Todos os perfis obtêm acesso ao criador de relatórios por padrão. (Você pode continuar vendo a permissão de "Criador de relatório" nos perfis e definições de permissão e perfis e os objetos PermissionSet e Perfil na API, embora a atualização substitua essas configurações.)
- O assistente de relatório antigo só estará disponível aos usuários no Modo de acessibilidade.
- As organizações com Group e Professional Edition podem usar o criador de relatórios.
- Você obtém gráficos de dispersão, um novo tipo de gráfico para relatórios.

As novas organizações obtêm automaticamente a versão mais recente do criador de relatórios. Se a seção Atualização do criador de relatórios, na página de Configurações de interface do usuário, não for exibida, a atualização para sua organização já estará ativada.

Atribuir a permissão "Criador de relatório" para todos os usuários através de perfis ou conjuntos de permissões não é o mesmo que ativar o criador de relatórios para toda a organização. Para habilitar o criador de relatórios para sua organização, siga estas etapas.

Importante: A atualização **não afeta** os relatórios existentes. Entretanto, após a atualização, não é possível retornar ao assistente de relatório antigo.

1. Em Configuração, insira `Relatórios` na caixa `Busca rápida` e selecione **Configurações de relatórios e painéis**.
2. Revise a seção Atualização do criador de relatórios da página e clique em **Ativar**. Caso você não veja o botão, o criador de relatórios já estará ativado para toda a organização.
3. Confirme sua opção clicando em **Sim, ativar o criador de relatórios para todos os usuários**.

Executar e depois ler um relatório

Clique no nome de um relatório para executá-lo. Após executar um relatório, há uma série de ferramentas que você pode usar para ajudá-lo a ler as informações.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

NESTA SEÇÃO:

1. Executar um relatório

   Para executar um relatório, localize-o na guia Relatórios e clique no nome dele. A maioria dos relatórios é executada automaticamente ao clicar no nome. Se você já estiver exibindo um relatório, clique em **Executar relatório** para executá-lo imediatamente ou agendar uma execução futura. No Lightning Experience, o botão **Executar relatório** apenas aparece após você salvar um relatório.

2. Localizar um relatório

   Pesquisar um relatório por nome, descrição ou quem o criou ou modificou pela última vez. Para refinar os resultados, filtre, classifique ou pesquise em uma pasta selecionada.

3. Obtenha as informações necessárias no modo de exibição de listas da guia Relatórios

   Para ver as informações desejadas sobre seus relatórios, redimensione, oculte, reordene, classifique as colunas e selecione o número de registros a exibir em seu modo de exibição de lista na guia Relatórios.

4. Imprimir um relatório

   Imprima um relatório na página de execução usando a função de impressão do seu navegador.

Executar um relatório

Para executar um relatório, localize-o na guia Relatórios e clique no nome dele. A maioria dos relatórios é executada automaticamente ao clicar no nome. Se você já estiver exibindo um relatório, clique em **Executar relatório** para executá-lo imediatamente ou agendar uma execução futura. No Lightning Experience, o botão **Executar relatório** apenas aparece após você salvar um relatório.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

Se não for possível visualizar nenhum resultado, verifique o relatório em relação a uma destas condições:

- O relatório não exibiu nenhum dado. Verifique seus critérios de filtro para se certificar de que alguns dados sejam exibidos.
- Devido à segurança no nível do campo, você não tem acesso a um dos agrupamentos selecionado.
- O contexto da sua fórmula de resumo personalizado não corresponde às configurações do gráfico. Por exemplo, se a fórmula for calculada para Setor, mas o gráfico não incluir Setor, nenhum resultado será exibido.
- Seus valores estão fora dos valores aceitáveis. O valor máximo permitido é 999999999999999. O valor mínimo permitido é -99999999999999.

Se o seu relatório retornar mais de 2.000 registros, apenas os primeiros 2.000 serão exibidos. Para ter uma exibição completa dos resultados do relatório, clique em **Exportar detalhes**.

Se seu relatório levar mais de 10 minutos para ser concluído, o Salesforce o cancelará. Experimente as seguintes técnicas para reduzir a quantidade de dados no relatório:

- Filtre por seus próprios registros, e não por todos os registros.
- Limite o escopo dos dados a um intervalo específico de data.

- Exclua as colunas desnecessárias do seu relatório.
- Oculte os detalhes do relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Página Execução do relatório

Opções da página de execução do relatório

Opções da página de execução do relatório

Imprimir um relatório

Localizar um relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para pesquisar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para pesquisar painéis:
- "Executar relatórios" E acesso à pasta de painéis

Pesquisar um relatório por nome, descrição ou quem o criou ou modificou pela última vez. Para refinar os resultados, filtre, classifique ou pesquise em uma pasta selecionada.

1. Na guia Relatórios, digite na caixa de pesquisa.

   A pesquisa examina todas as pastas. Os filtros são configurados como `Todos os itens` e `Todos os tipos` para exibir todo o conteúdo da pasta.

   O Salesforce pesquisa estes campos: **Nome**, **Descrição**, **Modificado pela última vez por** ou **Criado por**. Os resultados são baseados em uma correspondência exata com o que foi digitado nos campos.

   Se a marcação for ativada e adicionada a um relatório ou painel personalizado, pesquise pelas marcações na caixa de pesquisa global.

2. Refine os resultados usando estas opções:

Para refinar os resultados por	Faça isto
Tipo	Selecione um filtro: • `Relatórios` • `Painéis` • `Todos os tipos` Os filtros de tipo não se aplicam a modelos de relatório nas pastas de relatórios padrão.
Exibição	Selecione um filtro: • `Todos os itens` • `Recém-visualizado` • `Itens que eu criei` • `Itens que estou acompanhando` Exiba os filtros.
Uma pasta selecionada	Selecione uma pasta e depois digite na caixa de pesquisa.

Para refinar os resultados por	Faça isto
	Os filtros são configurados como `Todos os itens` e `Todos os tipos` para exibir todo o conteúdo da pasta.
Classificação	Clique no item ▼ da coluna e selecione **Classificar em ordem crescente** ou **Classificar em ordem decrescente**. A classificação se aplica a todos os itens na exibição de lista, incluindo aqueles nas páginas seguintes.

CONSULTE TAMBÉM:

Os painéis ajudam a visualizar informações complexas

Introdução aos painéis

Obtenha as informações necessárias no modo de exibição de listas da guia Relatórios

Para ver as informações desejadas sobre seus relatórios, redimensione, oculte, reordene, classifique as colunas e selecione o número de registros a exibir em seu modo de exibição de lista na guia Relatórios.

- Personalize sua exibição de listas desta maneira:

Opção	Descrição
Para redimensionar uma coluna	Clique e arraste sua margem direita para o tamanho desejado.
Para ocultar uma coluna	Clique em ▼ > **Colunas** em qualquer coluna e desfaça a seleção da coluna que deseja ocultar.
Para reordenar uma coluna	Arraste-a para onde deseja que ela apareça.
Para classificar uma coluna	Clique no item ▼ da coluna e selecione **Classificar em ordem crescente** ou **Classificar em ordem decrescente**. A classificação se aplica a todos os itens na exibição de lista, incluindo aqueles nas páginas seguintes.
Para alterar o número de registros exibidos por página	Clique no ▼ no canto inferior esquerdo da lista e selecione a configuração desejada. Você pode exibir 10, 25, 50, 100 ou 200 registros de uma vez. Ao alterar essa configuração, você retorna à primeira página da lista de resultados. No entanto, uma vez configurado, o mesmo número de registros é exibido em toda a lista. A configuração de exibição de registro

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para visualizar a guia Relatórios:

- "Executar relatórios"

Opção	Descrição
	na guia Relatórios não afeta exibições de lista em outros pontos do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Os relatórios lhe dão acesso aos seus dados

Imprimir um relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para imprimir relatórios:

- "Executar relatórios" e "Exportar relatórios"

Imprima um relatório na página de execução usando a função de impressão do seu navegador.

- Clique em **Exibir área de impressão** na página de execução do relatório.
- No diálogo do navegador, realize uma destas ações:
  - Abra o relatório com o navegador e use a função de impressão do navegador.
  - Salve o arquivo no Excel e use a opção de impressão do Excel.

CONSULTE TAMBÉM:

Exportar um relatório

Compartilhar um relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Compartilhe seus relatórios com colegas para que todos continuem trabalhando com as mesmas informações.

 Nota: Ao trabalhar com pastas, tenha em mente essas limitações do Lightning Experience.

Criando ou excluindo pastas de relatórios e painéis

Os usuários não podem criar nem excluir pastas no Lightning Experience. As pastas criadas no Salesforce Classic e seu conteúdo permanecem acessíveis no Lightning Experience.

Ao criar ou clonar um relatório ou painel, os usuários podem salvar dentro das pastas existentes. (As pastas existentes devem ser criadas no Salesforce Classic.)

Compartilhando pastas de relatórios e painéis

Os usuários não podem compartilhar pastas de relatório e painel no Lightning Experience. Todas as permissões de compartilhamento definidas para pastas no Salesforce Classic são obedecidas no Lightning Experience.

Pesquisando pastas de relatórios e painéis

Os usuários não podem pesquisar pastas de relatórios e painéis no Lightning Experience. Os resultados de uma pesquisa global incluem relatórios e painéis, mas não as pastas de relatórios e painéis.

Recursos não disponíveis no Lightning Experience

- Pastas padrão

- Mover relatórios e painéis entre pastas

NESTA SEÇÃO:

1. Compartilhar relatórios e painéis
   Relatórios e painéis são compartilhados por meio de pastas. Você compartilha a pasta, não o relatório ou o painel em si. Para permitir que outros trabalhem com o seu relatório ou painel, conceda a eles acesso de Visualizador, Editor ou Gerenciador para a pasta em que o relatório ou painel está armazenado.
2. Entregar seu relatório
   Para apresentar as informações do seu relatório para as pessoas que precisam delas, compartilhe a URL do relatório, disponibilize-o para feeds de Chatter ou exporte os dados para outra ferramenta, como o Excel. Também é possível configurar o relatório para ser executado de acordo com um cronograma, de modo que as pessoas que o visualizam sempre tenham as informações mais recentes.
3. Visão geral de gráficos de relatório incorporados
   Normalmente, os usuários precisam navegar até a guia Relatórios para localizar dados. Mas você pode fornecer-lhes informações valiosas diretamente nas páginas que eles visitam frequentemente. Para isso, basta inserir gráficos de relatório em páginas de detalhes de objetos padrão ou personalizados. Quando os usuários veem gráficos nas páginas, eles podem tomar decisões com base em dados que veem no contexto da página, sem ir a outro lugar para vê-los. Por exemplo, um registro de oportunidade mostra dados importantes diretamente em sua página de detalhes.

Compartilhar relatórios e painéis

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Relatórios e painéis são compartilhados por meio de pastas. Você compartilha a pasta, não o relatório ou o painel em si. Para permitir que outros trabalhem com o seu relatório ou painel, conceda a eles acesso de Visualizador, Editor ou Gerenciador para a pasta em que o relatório ou painel está armazenado.

Nota: Os usuários não podem compartilhar pastas de relatório e painel no Lightning Experience. Todas as permissões de compartilhamento definidas para pastas no Salesforce Classic são obedecidas no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

1. Compartilhar uma pasta de relatório ou painel
   Para permitir que outros usem um relatório ou painel, compartilhe a pasta em que ele está. Forneça a cada usuário, grupo público ou função o grau de acesso à pasta que faz sentido para eles.
2. Níveis de acesso às pastas de relatório e painel
   Cada usuário, grupo ou função pode ter seu próprio nível de acesso a uma pasta de relatório e painel. Os Visualizadores podem ver os dados, os Editores podem determinar os dados que são mostrados e os Gerentes podem controlar o acesso.
3. Comparando os níveis de acesso às pastas de relatório e painel
   Utilize esse gráfico para obter uma visão rápida do que o acesso de Visualizador, Editor e Gerenciador permite aos usuários fazer com as pastas de relatórios e de painel.
4. Permissões do usuário para compartilhar relatórios e painéis
   Cada nível de acesso a uma pasta de relatório ou painel consiste em uma combinação de permissões específicas do usuário. Como administrador, você pode ajustar melhor o acesso dos usuários a painéis e relatórios atribuindo ou removendo uma ou mais permissões.

Compartilhar uma pasta de relatório ou painel

Para permitir que outros usem um relatório ou painel, compartilhe a pasta em que ele está. Forneça a cada usuário, grupo público ou função o grau de acesso à pasta que faz sentido para eles.

 Nota: Para fornecer a alguém acesso a uma pasta, você deve ter acesso de gerente a ela, a permissão "Gerenciar relatórios em pastas públicas" (para pastas de relatório) ou a permissão "Gerenciar painéis em pastas públicas" (para pastas de painel).

Ao criar uma pasta, você é o gerenciador dela. Apenas você, e outros com permissões administrativas, podem vê-la.

Se uma pasta não tiver acesso de gerente, ela será pública e os usuários com a permissão "Exibir relatórios em pastas públicas" poderão visualizá-la. Dependendo de seu acesso a objetos, esses usuários também podem executar o relatório.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para compartilhar uma pasta de relatório:

- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar relatórios em pastas públicas"

Para compartilhar uma pasta de painel:

- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar painéis em pastas públicas"

(1) Compartilhar sua pasta por usuário, grupo de usuário ou função. (2) Escolher o nível de acesso que deseja atribuir a cada usuário, grupo ou papel. (3) Parar de compartilhar a pasta com o usuário, grupo ou papel.

NESTA SEÇÃO:

1. Compartilhar um relatório ou painel com um usuário individual
   Se tiver apenas uma ou duas pessoas para compartilhar uma pasta de relatório ou painel, atribua acesso a elas individualmente.
2. Compartilhar um relatório ou painel com um grupo
   Se mais de uma ou duas pessoas precisar de acesso a uma pasta analítica, compartilhe a pasta com um grupo público. Assim você não precisa manter controle dos indivíduos com quem compartilhou.

3. Compartilhar um relatório ou painel por função
   Quando outras pessoas recebem acesso a uma pasta de relatório ou painel de acordo com o papel que eles têm, é possível controlar quem tem acesso sem precisar controlar usuários ou grupos.

CONSULTE TAMBÉM:

Níveis de acesso às pastas de relatório e painel

Permissões do usuário para compartilhar relatórios e painéis

Compartilhar um relatório ou painel com um usuário individual

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para compartilhar uma pasta de relatório com usuários internos:

- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar relatórios em pastas públicas"

Para compartilhar uma pasta de painel com usuários internos:

- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar painéis em pastas públicas"

Se tiver apenas uma ou duas pessoas para compartilhar uma pasta de relatório ou painel, atribua acesso a elas individualmente.

1. Na guia Relatórios, passe o mouse sobre uma pasta de relatório no painel esquerdo, clique em e selecione **Compartilhar**.
2. Selecione **Usuários internos**.

   Nota: Usuários internos não incluem usuários do portal de clientes ou do portal do parceiro.

3. Encontre o usuário que deseja, clique em **Compartilhar** e escolha um nível de acesso.
   Para pesquisar, simplesmente comece a inserir um nome.

4. Clique em **Concluído**, revise suas alterações e clique em **Fechar**.

Compartilhar um relatório ou painel com um grupo

Se mais de uma ou duas pessoas precisar de acesso a uma pasta analítica, compartilhe a pasta com um grupo público. Assim você não precisa manter controle dos indivíduos com quem compartilhou.

1. Na guia Relatórios, passe o mouse sobre uma pasta de relatório no painel esquerdo, clique em e selecione **Compartilhar**.
2. Selecione **Grupos públicos**.
3. Encontre o grupo que deseja e clique em **Compartilhar**.

   Para pesquisar, comece digitando um nome.

4. Escolha o nível de compartilhamento que deseja atribuir a esse grupo.

   Nota: Usuários do portal podem ter somente acesso de visualizador a relatórios e não podem usar painéis.

5. Clique em **Concluído**, revise suas alterações e clique em **Fechar**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para compartilhar uma pasta de relatório com grupos públicos:

- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar relatórios em pastas públicas"

Para compartilhar uma pasta de painel com grupos públicos:

- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar painéis em pastas públicas"

Compartilhar um relatório ou painel por função

Quando outras pessoas recebem acesso a uma pasta de relatório ou painel de acordo com o papel que eles têm, é possível controlar quem tem acesso sem precisar controlar usuários ou grupos.

É possível fornecer acesso a uma pasta de relatório ou painel para usuários em uma função, ou a esses usuários mais usuários em funções subordinadas a essa.

Por exemplo, suponha que a função `VP de vendas` e seus subordinados tenham acesso de Visualizador a uma pasta de painel, enquanto a função em si (VP de Vendas) tem acesso de Gerenciador à pasta. Isso significa que um usuário na função de VP de Vendas tem controle maior que alguém em uma função inferior na hierarquia de funções. Se o VP de Vendas sair da empresa, quem quer que assuma a função poderá gerenciar os painéis na pasta.

1. Na guia Relatórios, passe o mouse sobre uma pasta de relatório no painel esquerdo, clique em e selecione **Compartilhar**.
2. Selecione **Funções** ou **Funções e subordinados**.
   - Selecione **Funções** se desejar conceder acesso a todos os usuários que têm essa função.
   - Selecione **Funções e subordinados** se deseja fornecer acesso a esses usuários e a qualquer um com uma função abaixo deles na hierarquia de funções.
3. Encontre a função que deseja, clique em **Compartilhar** e escolha um nível de acesso.

   Para pesquisar, insira um nome.

4. Clique em **Concluído**, revise suas alterações e clique em **Fechar**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para compartilhar uma pasta de relatório com uma função ou função e subordinados.
- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar relatórios em pastas públicas"

Para compartilhar uma pasta de painel com uma função ou função e subordinados.
- Acesso a pastas como "Gerenciador" ou "Gerenciar painéis em pastas públicas"

Níveis de acesso às pastas de relatório e painel

Cada usuário, grupo ou função pode ter seu próprio nível de acesso a uma pasta de relatório e painel. Os Visualizadores podem ver os dados, os Editores podem determinar os dados que são mostrados e os Gerentes podem controlar o acesso.

Dica: Se você não estiver pronto para compartilhar um relatório ou painel, mantenha-o em uma pasta pessoal que apenas você possa acessar. As pastas "Meus relatórios personalizados" e "Meus painéis pessoais" já estão configuradas para você. Crie outras se precisar. Ao criar uma pasta, ela fica acessível somente para você e para usuários com permissões administrativas até que você a compartilhe.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

NESTA SEÇÃO:

CONSULTE TAMBÉM:

Compartilhar uma pasta de relatório ou painel

Comparando os níveis de acesso às pastas de relatório e painel

Níveis de acesso de Visualizador às pastas de relatório e painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Com o acesso de Visualizador você pode ver os dados em um relatório ou painel, mas não pode fazer alterações, exceto clonando-o em um novo relatório ou painel. Todos os usuários têm pelo menos acesso de Visualizador em pastas de relatório e de painel que foram compartilhadas com eles. (Alguns usuários podem ter permissões de usuário administrativo que lhes proporciona maior acesso.)

Por exemplo, Samir é representante de vendas e gosta de começar o dia verificando sua posição no quadro de líderes de vendas, que aparece no painel de Vendas mestras. Ele precisa atualizar o painel para receber as últimas posições, de modo que ele precisa ser capaz de visualizar os dados nos relatórios subjacentes. Mas ele não quer editar os relatórios ou o painel. Tudo o que ele precisa é de acesso de Visualizador na pasta que contém o painel de Vendas mestras.

Acesso de Editor às pastas de relatório e painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Quando você é Editor de uma pasta, pode visualizar e modificar os relatórios e painéis que ela contém e movê-las para (ou a partir de) qualquer outra pasta para a qual você tenha acesso de Editor ou Gerenciador.

Por exemplo, Allison, que é gerente de vendas, quer fornecer um painel de vendas diferente para cada uma das três equipes regionais. Ela precisará de acesso de editor à pasta que contém o painel de vendas mestras, para poder mover os relatórios subjacentes para as pastas certas e, em seguida, modificá-los para que mostrem os dados apropriados. Ela também precisará de permissão de usuário para Criar painéis e Personalizar painéis.

 Nota: Não é possível conceder acesso de Editor a pastas de relatórios padrão. Todos os usuários possuem o acesso de Visualizador a estas pastas por padrão.

Acesso de gerenciador às pastas de relatório e painel

Com o acesso de Gerenciador, é possível fazer tudo o que os Visualizadores e Editores podem fazer, além de controlar o acesso de outros usuários às pastas, alterar suas propriedades ou excluí-las.

Por exemplo, Alan é um administrador de vendas que gerencia muitos relatórios para prestar atenção a todos eles individualmente. Ele cria uma pasta de relatório chamada Relatórios Regionais. Como seu criador, ele tem automaticamente direitos de Gerente na pasta. Ele fornece a representantes de vendas, um grupo público, o acesso de Visualizador. E ele faz de Allison, a gerente de vendas, outro Gerenciador da pasta.

 Nota: Não é possível conceder acesso de Gerenciador a pastas de relatórios padrão. Todos os usuários possuem o acesso de Visualizador a estas pastas por padrão.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Comparando os níveis de acesso às pastas de relatório e painel

Utilize esse gráfico para obter uma visão rápida do que o acesso de Visualizador, Editor e Gerenciador permite aos usuários fazer com as pastas de relatórios e de painel.

	Visualizador	Editor	Gerente
Exibir relatórios ou painéis na pasta	✓	✓	✓
Executar relatórios na pasta	✓	✓	✓
Atualizar painéis na pasta	✓	✓	✓
Alterar, mover ou excluir seus relatórios ou painéis na pasta	✓	✓	✓
Visualizar quem tem qual nível de acesso à pasta	✓	✓	✓
Alterar, mover ou excluir relatórios ou painéis criados por outra pessoa na pasta Nota: Para alterar esses painéis, é necessário ter a permissão "Exibir todos os dados".		✓	✓
Alterar o nome da pasta			✓
Alterar as configurações de compartilhamento da pasta			✓

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Permissões do usuário para compartilhar relatórios e painéis

Cada nível de acesso a uma pasta de relatório ou painel consiste em uma combinação de permissões específicas do usuário. Como administrador, você pode ajustar melhor o acesso dos usuários a painéis e relatórios atribuindo ou removendo uma ou mais permissões.

Quando o compartilhamento da pasta analítica está habilitado, todos os usuários obtêm acesso de Visualizador às pastas de relatório e painel, exceto usuários com permissões administrativas maiores. Para fornecer aos usuários privilégios mais amplos, atribua acesso à pasta de Editor ou Gerenciador e forneça permissões de usuário de relatório ou painel, conforme necessário.

Permissão do usuário	Descrição

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

`Criar e personalizar painéis`	Crie, edite e exclua painéis na pasta **Meus painéis pessoais**. Crie painéis e os salve em qualquer pasta compartilhada se os direitos de compartilhamento permitirem.
`Criar e personalizar relatórios`	Crie, edite e exclua relatórios na pasta **Meus relatórios personalizados pessoais**. Crie relatórios e os salve em qualquer pasta compartilhada se os direitos de compartilhamento permitirem.
`Criar pastas de painel`	Crie pastas de painel e as gerencie se os direitos de compartilhamento permitirem.
`Criar pastas de relatório`	Crie pastas de relatório e as gerencie se os direitos de compartilhamento permitirem.
`Editar meus painéis`	Edite, mova, salve e exclua painéis criados nas pastas compartilhadas.
`Editar meus relatórios`	Edite, mova, salve e exclua relatórios criados nas pastas compartilhadas.
`Gerenciar painéis em pastas públicas`	Crie, edite, exclua painéis[1], e gerencie seu compartilhamento em todas as pastas de painel públicas que não incluem outras pastas pessoais. Essa permissão permite aos usuários editar e compartilhar painéis em todas as pastas, incluindo pastas ocultas. Eles também obtêm estas permissões: • `Criar e personalizar painéis` • `Criar pastas de painel` • `Editar meus painéis` • `Exibir painéis em pastas públicas` ([1] Para editar um painel dinâmico, os usuários também precisam `Gerenciar painéis dinâmicos` e `Visualizar os painéis da minha equipe`.)
`Gerenciar relatórios em pastas públicas`	Crie, edite, exclua relatórios, e gerencie seus compartilhamentos em todas as pastas de relatório públicas que não incluem outras pastas pessoais. Essa permissão permite aos usuários editar e compartilhar relatórios em todas as pastas, incluindo pastas ocultas. Eles também obtêm estas permissões: • `Criar e personalizar relatórios` • `Criar pastas de relatório` • `Editar meus relatórios` • `Exibir relatórios em pastas públicas`
`Exibir painéis em pastas públicas`	Visualize painéis em pastas de painel públicas, que não incluem outras pastas pessoais.
`Exibir relatórios em pastas públicas`	Visualize relatórios em pastas de relatório públicas, que não incluem outras pastas pessoais.

CONSULTE TAMBÉM:

Compartilhar uma pasta de relatório ou painel

Comparando os níveis de acesso às pastas de relatório e painel

Entregar seu relatório

Para apresentar as informações do seu relatório para as pessoas que precisam delas, compartilhe a URL do relatório, disponibilize-o para feeds de Chatter ou exporte os dados para outra ferramenta, como o Excel. Também é possível configurar o relatório para ser executado de acordo com um cronograma, de modo que as pessoas que o visualizam sempre tenham as informações mais recentes.

Os administradores ou usuários com as permissões "Gerenciar relatórios públicos" e "Criar e personalizar relatórios" poderão criar relatórios personalizados que todos os usuários podem ver. Eles também podem organizar relatórios criando pastas de relatório personalizadas e configurando os grupos de usuários que terão acesso a elas.

Para tornar público um relatório, execute o relatório e clique em **Salvar como**. Atribua um nome ao relatório e escolha uma pasta de relatório público.

NESTA SEÇÃO:

1. Exportar dados do relatório

   Você poderá exportar os dados do seu relatório reutilizável quando você precisar trabalhar com eles em uma ferramenta dedicada como o Microsoft Excel.

2. Executar relatórios em segundo plano

   Execute relatórios grandes em segundo plano para poder continuar trabalhando no Salesforce sem aguardar a exibição dos resultados. É uma boa forma de executar relatórios com muitos dados que, de outra forma, poderiam atingir o tempo limite devido ao grande número de resultados de relatório.

3. Agendar relatórios

   É possível configurar um relatório para executar a si mesmo em base diária, semanal ou mensal e enviar os resultados automaticamente para as pessoas que precisam vê-los, de modo que você não tenha que se lembrar de efetuar login e fazer isso.

4. Inscrever-se para obter notificações de relatório

   Inscreva-se em um relatório para receber notificações de relatório periodicamente, quando as métricas mais importantes para você atendem certas condições. Configure as condições que devem acionar a notificação e especifique se você deseja ser notificado por meio de notificações do Salesforce1, do Chatter ou por email.

CONSULTE TAMBÉM:

Exportar um relatório

Agendar a atualização de um relatório

Exportar dados do relatório

Você poderá exportar os dados do seu relatório reutilizável quando você precisar trabalhar com eles em uma ferramenta dedicada como o Microsoft Excel.

 Nota: Para fins de segurança, o Salesforce poderá solicitar um teste de verificação aos usuários por CAPTCHA para que exportem dados de sua organização. Esse teste simples e textual ajuda a impedir o acesso de programas maliciosos aos dados da sua organização. Para passar no teste, os usuários devem digitar corretamente no campo de caixa de texto as duas palavras que aparecem na tela adicional. Observe que as palavras inseridas no campo de caixa de texto devem estar separadas por um espaço.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exportar relatórios:
- "Exportar relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Exportar um relatório
   Na guia Relatórios, você pode exportar dados de um relatório selecionado para o formato Excel ou formato delimitado por vírgulas.
2. Configurações de localidade para exportação de dados do relatório
   Algumas dicas para usar o formato delimitado por vírgula e trabalhar com o Excel ao exportar dados de relatório.

Exportar um relatório

Na guia Relatórios, você pode exportar dados de um relatório selecionado para o formato Excel ou formato delimitado por vírgulas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exportar relatórios:
- "Exportar relatórios"

1. Na guia Relatórios de um relatório selecionado, clique em ▼ > **Exportar**.
   - Se você configurar a opção "Não salvar páginas criptografadas em disco" no Internet Explorer, não poderá abrir o relatório online no Excel. É preciso salvar o relatório exportado em seu computador e depois abri-lo no Excel. Para alterar essa configuração no Internet Explorer, desmarque "Não salvar páginas criptografadas em disco" nas opções de Internet.
   - Os relatórios no formato combinado não podem ser exportados, mas é possível escolher um modo de exibição de impressão.
2. Defina a `Codificação do arquivo de exportação` para seu idioma.
3. Defina o `Formato do arquivo de exportação` para Excel ou delimitado por vírgulas.
4. Clique em **Exportar**.
5. Na caixa de diálogo do navegador, opte por salvar o arquivo em disco.
   É possível exportar até 256 colunas e 65.536 linhas de dados em um relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Executar relatórios em segundo plano

Configurações de localidade para exportação de dados do relatório

Imprimir um relatório

Configurações de localidade para exportação de dados do relatório

Algumas dicas para usar o formato delimitado por vírgula e trabalhar com o Excel ao exportar dados de relatório.

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Exportando no formato de valores separados por vírgula

Quando você exporta relatórios no formato .csv (valores separados por vírgula), as configurações de localidade da sua página de detalhes do usuário determinam o separador (delimitador) de campos incluído no arquivo exportado. Por exemplo, se sua configuração de localidade for Inglês (Estados Unidos), o separador decimal será um ponto final ("."). Se sua configuração de localidade for Francês (França), o separador decimal será uma vírgula (","). Para substituir o separador padrão da sua localidade, escolha .csv delimitado por vírgula (não localidade) na lista suspensa `Formato do arquivo de exportação`.

Observe que o Excel não exibe o separador de campo em formato .csv.Para exportar relatórios para o Excel no formato .csv, recomenda-se que as configurações de localidade no Salesforce correspondam à configuração de opções regionais do Windows.

CONSULTE TAMBÉM:

Exportar um relatório
Imprimir um relatório

Executar relatórios em segundo plano

Execute relatórios grandes em segundo plano para poder continuar trabalhando no Salesforce sem aguardar a exibição dos resultados. É uma boa forma de executar relatórios com muitos dados que, de outra forma, poderiam atingir o tempo limite devido ao grande número de resultados de relatório.

Entre em contato com o Salesforce para ativar esse recurso para a sua organização.

Os relatórios exportados em segundo plano são executados em sequência, um de cada vez. Portanto, o último relatório exportado em segundo plano é executado depois que todos os relatórios que foram exportados anteriormente para o segundo plano tenham sido executados.

Você pode exportar um número ilimitado de relatórios em segundo plano.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exportar relatórios em segundo plano:
- "Exportação de relatórios em segundo plano"

Para exibir relatórios exportados em segundo plano por outros usuários:
- "Exportação de relatórios em segundo plano"

  E

  "Exibir todos os dados"

Para gerenciar relatórios exportados para o plano de fundo por outros usuários:
- "Exportação de relatórios em segundo plano"

  E

  "Modificar todos os dados"

NESTA SEÇÃO:

1. Exportar um relatório para executar em segundo plano
   Para configurar a execução de um relatório em segundo plano, é necessário exportá-lo de forma especial.
2. Exibir e gerenciar relatórios em segundo plano
   Depois de configurar a execução de um relatório em segundo plano, você pode exibi-lo e gerenciá-lo a partir da lista de exportações de relatório em segundo plano.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório
Criar um relatório personalizado no modo de acessibilidade
Criar um relatório
Personalizando relatórios
Opções da página de execução do relatório
Exportar um relatório
Executar um relatório

Exportar um relatório para executar em segundo plano

Para configurar a execução de um relatório em segundo plano, é necessário exportá-lo de forma especial.

1. Crie ou execute um relatório.
2. Clique em **Exportar detalhes** e escolha **Executar exportação em segundo plano** no botão suspenso.

   Dica: Ao executar um relatório existente, clique nesse botão para evitar a espera pela exibição dos resultados do relatório.

3. Selecione uma configuração de codificação de arquivo e um formato de arquivo no qual exportar o relatório.
4. Escolha como salvar os parâmetros do relatório.
   - Clique em `Salvar revisões` para salvar as alterações de parâmetro feitas no relatório antes da exportação. Selecionar esta opção substitui os parâmetros do relatório original.
   - Clique em `Salvar revisões para uma cópia` para criar um novo relatório antes da exportação. Se você selecionar esta opção, digite um nome e uma descrição para o relatório e escolha uma pasta de relatórios na qual salvar os parâmetros do relatório.

   Nota: Somente os parâmetros são salvos, os resultados não. Para exibir resultados do relatório, você deve exibir os detalhes na lista de exportações de relatório em segundo plano.

5. Clique em **Iniciar exportação em segundo plano**.

Quando a execução do seu relatório for concluída e seus resultados estiverem prontos para exibição, um link para os detalhes do relatório é enviado para você por email. É possível fazer download dos resultados do relatório a partir da lista de exportações de relatório. Você pode fazer download somente dos dados que tem permissão para exibir.

Nota: Se as vírgulas não forem adequadas para sua localidade, use tabulações ou outro delimitador.

No caso improvável de uma exportação em segundo plano de um relatório falhar, uma notificação de email é enviada a você. Os relatórios exportados para o segundo plano podem falhar por várias razões. Por exemplo, entre o tempo que você exportou o relatório e que o processo de exportação foi iniciado, os campos podem ter sido excluídos do relatório, o relatório pode ter sido excluído ou o status do tipo de relatório personalizado do qual o relatório foi criado pode ter sido alterado para "Em desenvolvimento".

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exportar relatórios em segundo plano:
- "Exportação de relatórios em segundo plano"

Para exibir relatórios exportados em segundo plano por outros usuários:
- "Exportação de relatórios em segundo plano"

  E

  "Exibir todos os dados"

Para gerenciar relatórios exportados para o plano de fundo por outros usuários:
- "Exportação de relatórios em segundo plano"

  E

  "Modificar todos os dados"

Exibir e gerenciar relatórios em segundo plano

Depois de configurar a execução de um relatório em segundo plano, você pode exibi-lo e gerenciá-lo a partir da lista de exportações de relatório em segundo plano.

1. Em Configuração, insira *`Exportações de relatório em segundo plano`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Exportações de relatório em segundo plano**.
   A lista de exportações de relatório em segundo plano é exibida.
2. Exiba os detalhes de um relatório — como nome, status e localização — exportado em segundo plano clicando no nome de um relatório na coluna `Nome do trabalho`.

Nota: Para fins de segurança, o Salesforce poderá solicitar um teste de verificação aos usuários por CAPTCHA para que exportem dados de sua organização. Esse teste simples e textual ajuda a impedir o acesso de programas maliciosos aos dados da sua organização. Para passar no teste, os usuários devem digitar corretamente no campo de caixa de texto as duas palavras que aparecem na tela adicional. Observe que as palavras inseridas no campo de caixa de texto devem estar separadas por um espaço.

3. Clique em **Cancelar** ou **Excluir** próximo ao nome de um relatório para cancelar uma exportação pendente ou para excluir um relatório da lista de exportações de relatório em segundo plano.

   Quando a execução de um relatório exportado em segundo plano é concluída, ele está disponível para exibição na lista de exportações do relatório em segundo plano por 48 horas. Depois de 48 horas, o relatório é automaticamente excluído.

   Importante: Os relatórios excluídos da lista de exportações de relatório em segundo plano são excluídos de forma permanente e *não* são enviados para a Lixeira.

4. Clique em **Atualizar lista** para exibir os relatórios que foram exportados em segundo plano desde que você começou a exibir a lista de exportações de relatório em segundo plano.

Agendar relatórios

É possível configurar um relatório para executar a si mesmo em base diária, semanal ou mensal e enviar os resultados automaticamente para as pessoas que precisam vê-los, de modo que você não tenha que se lembrar de efetuar login e fazer isso.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

NESTA SEÇÃO:

1. Agendar a atualização de um relatório
   Agende um relatório para ser executado todos os dias, toda semana ou todo mês. O relatório pode ser enviado por email em formato HTML para usuários na sua organização.
2. Exibir o agendamento de um relatório
   Exiba o agendamento de um relatório na página Agendar relatório ou na guia Relatórios. Exiba todos os agendamentos de relatório da organização em Configuração.
3. Gerenciar o agendamento de um relatório
   Crie, altere, exiba ou exclua um relatório agendado na página Agendar relatório.
4. Alterar o agendamento de um relatório
   Você pode fazer alterações em um relatório já agendado na página Agendar relatório.
5. Excluir o agendamento de um relatório
   Selecione um relatório agendado e remova-o do agendamento para excluir sua execução agendada.

6. Dicas sobre o agendamento de relatórios
   Algumas dicas para ter em mente sobre tempo, limites e notificações de email ao agendar um relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Agendar a atualização de um relatório
Alterar o agendamento de um relatório
Excluir o agendamento de um relatório
Gerenciar o agendamento de um relatório
Dicas sobre o agendamento de relatórios
Exibir o agendamento de um relatório
Inscrever-se para obter notificações de relatório

Agendar a atualização de um relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Agende um relatório para ser executado todos os dias, toda semana ou todo mês. O relatório pode ser enviado por email em formato HTML para usuários na sua organização.

1. Na guia Relatórios, clique no nome de um relatório.
2. Clique em **Agendar execuções futuras** no menu suspenso **Executar relatório**.

   Se estiver criando um novo relatório, será solicitado que você salve o relatório em uma pasta antes de agendar. Se a pasta do relatório for compartilhada com um grupo, você poderá agendar o relatório apenas para o grupo todo. Para agendar o relatório para um membro do grupo individual, compartilhe a pasta do relatório com esse membro.

3. Na página Agendar relatório, especifique um usuário em execução que tenha acesso à pasta onde o relatório esteja armazenado.

   O nível de acesso do usuário de execução determina o que os outros usuários, incluindo os usuários do portal, veem quando eles recebem os resultados de execução do relatório agendado. Você precisa da permissão "Exibir todos os dados" para especificar um usuário em execução além de você.

   Nota: Se o usuário em execução ficar inativo, o relatório não será executado. O Salesforce enviará uma notificação por email para ativar o usuário, excluir o agendamento do relatório ou alterar o usuário em execução para um ativo. O Salesforce envia a notificação a usuários com as permissões "Gerenciar usuários", "Modificar todos os dados" e "Gerenciar cobrança". Se nenhum usuário tiver todas essas permissões, o Salesforce enviará a notificação a usuários com as permissões "Gerenciar usuários" e "Modificar todos os dados".

4. Selecione uma configuração de email.

Selecionar	Para
`Para mim`	Enviar o relatório para seu endereço de email especificado no seu perfil de usuário.
`Para mim e/ou outros`	Enviar o relatório por email para usuários adicionais.

   Você só pode enviar relatórios aos endereços de email incluídos nos registros de usuários do Salesforce. Quando os usuários do portal recebem relatórios por email, eles veem os mesmos dados do usuário em execução configurado no agendamento do relatório.

Se você tiver informações que não deseja compartilhar, agende o relatório para execução com um usuário do portal como o usuário em execução.

Nota: Os usuários do portal receberão notificações de atualização de painel e relatório se a opção `Permitir que relatórios e painéis sejam enviados aos usuários do portal` estiver ativada.

5. Configure a frequência, duração e horário de execução do relatório:
   - No campo `Frequência`, selecione `Diário`, `Semanal` ou `Mensal` e depois refine os critérios de frequência.
   - Usando os campos `Início` e `Fim`, especifique as datas em que você deseja agendar o relatório. Para inserir a data atual, clique no link que exibe a data.
   - Próximo a `Horário de início preferencial`, clique em **Localizar opções disponíveis** para selecionar uma hora de início.

   Sua hora de início preferencial pode não estar disponível, caso já tenha sido selecionada por outros usuários para o agendamento de um relatório.

6. Clique em **Salvar agendamento do relatório**. Você pode escolher:

Escolha	Para
Salvar modificações do relatório com esse agendamento	Salvar o agendamento e as alterações feitas por você no relatório.
Descartar modificações do relatório	Salvar apenas o agendamento. As alterações que você fez no relatório serão descartadas.

Os destinatários do relatório podem clicar no nome dos relatórios enviados por email para fazer login no Salesforce e visualizá-lo diretamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Gerenciar o agendamento de um relatório

Executar um relatório

Exibir o agendamento de um relatório

Exiba o agendamento de um relatório na página Agendar relatório ou na guia Relatórios. Exiba todos os agendamentos de relatório da organização em Configuração.

- Para ver o agendamento de um relatório na guia Relatórios, passe o mouse sobre ✔ na coluna agendado .

  Isso mostra a frequência e a data da próxima execução.

  Os usuários sem a permissão "Agendar relatórios" não podem ver esse ícone e essas informações.

- Para ver o agendamento de execução de um relatório na página Agendar relatório:
  1. Clique no nome de um relatório agendado na guia Relatórios.
  2. Clique em **Agendar execuções futuras** no menu suspenso **Executar relatório**.
- Para ver todos os relatórios agendados para sua organização, em Configuração, insira `Trabalhos agendados` na caixa `Busca rápida` e selecione **Trabalhos agendados**.

  Apenas os usuários com a permissão "Exibir configuração" podem exibir essas informações.

CONSULTE TAMBÉM:

Gerenciar o agendamento de um relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Para exibir todos os relatórios agendados da organização:
- "Exibir configuração"

Gerenciar o agendamento de um relatório

Crie, altere, exiba ou exclua um relatório agendado na página Agendar relatório.

Na página Agendar relatório, você pode:

- Agendar um relatório novo ou existente para executar no futuro e fazer com que seu resultado seja enviado por email para outros.
- Alterar o agendamento em um relatório agendado anteriormente.
- Exibir trabalhos agendados para todos os relatórios na sua organização ou exibir o agendamento apenas do relatório selecionado.
- Excluir uma execução agendada de um relatório selecionado.

Relatórios agendados adicionais podem estar disponíveis para compra.

CONSULTE TAMBÉM:

Agendar a atualização de um relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Para excluir uma execução de relatório agendado:
- "Modificar todos os dados"

Alterar o agendamento de um relatório

Você pode fazer alterações em um relatório já agendado na página Agendar relatório.

1. Na guia Relatórios, clique no nome do relatório programado.
2. Clique em **Agendar execuções futuras** no menu suspenso **Executar relatório**.
3. Faça as alterações necessárias na página de Agendar relatórios.
4. Clique em **Salvar agendamento do relatório**.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para agendar relatórios:

- "Agendar relatórios"

CONSULTE TAMBÉM:

Gerenciar o agendamento de um relatório

Excluir o agendamento de um relatório

Selecione um relatório agendado e remova-o do agendamento para excluir sua execução agendada.

1. Na guia Relatórios, clique no nome do relatório programado.
2. Clique em **Agendar execuções futuras** no menu suspenso **Executar relatório**.
3. Clique em **Remover relatório do agendamento**.

   O agendamento de execução do relatório é cancelado e *não* é enviado para a Lixeira.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para agendar relatórios:

- "Agendar relatórios"

Para excluir uma execução de relatório agendado:

- "Modificar todos os dados"

CONSULTE TAMBÉM:

Gerenciar o agendamento de um relatório

Dicas sobre o agendamento de relatórios

Algumas dicas para ter em mente sobre tempo, limites e notificações de email ao agendar um relatório.

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Agendando execuções de relatório

- Na guia Relatórios, passe o mouse em cima de na coluna de agendamento ( ) para exibir o agendamento de um relatório. Observe que os usuários sem a permissão "Agendar relatórios" podem ver esse ícone e essas informações.
- Não é possível criar agendamentos para relatórios combinados.
- Sua organização só tem direito a até 200 relatórios agendados. Os limites diários dependem da edição. Relatórios agendados adicionais podem estar disponíveis para compra.
- Relatórios agendados são executados no fuso horário do usuário que configurou o agendamento. Por exemplo, se o campo `Fuso horário` do seu registro de usuário for Horário do Pacífico e você agendar uma atualização do painel diária às 14h, o relatório será executado todos os dias entre 14h e 14h29 do Horário do Pacífico.
- Se você exibir e salvar um agendamento em um fuso horário diferente daquele onde ocorreu o agendamento, o time slot poderá mudar.
- Se uma atualização do relatório for executada em um dia específico do mês, o relatório só será atualizado nos meses que tiverem esse dia específico. Por exemplo, se a atualização do relatório for executada no dia 31 de todo mês, o relatório só será executado nos meses que tiverem 31 dias. Para agendar um relatório no último dia de cada mês, escolha os últimos na lista suspensa `No dia de cada mês`.
- O relatório é executado dentro de 30 minutos do momento que você selecionar `Hora de início preferencial`. Por exemplo, se for selecionada 14h como hora de início preferencial, o relatório será executado a qualquer momento entre 14h e 14h59, dependendo de quantos relatórios estiverem agendados para essa hora.
- O agendamento de relatórios não é rastreado no histórico de trilha de auditoria.

Enviando relatórios agendados por email

- Relatórios enviados por email não incluem gráficos de relatório. Para enviar por email um gráfico do relatório, crie um painel e agende uma atualização do painel.
- Os relatórios exibem apenas os primeiros 2.000 registros (como em um navegador).
- Limitação do Outlook 2007: Os emails de relatórios contendo tabelas com mais de 55 cm (22 polegadas) de largura ou com mais de 63 colunas podem não ser exibidos corretamente.
- O tamanho máximo dos relatórios enviados por email é de 10 MB. Experimente as seguintes técnicas para reduzir a quantidade de dados no relatório:
  - Filtre por seus próprios registros, e não por todos os registros.
  - Limite o escopo dos dados a um intervalo específico de data.
  - Exclua as colunas desnecessárias do seu relatório.
  - Oculte os detalhes do relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Agendar uma atualização de painel

Gerenciar o agendamento de um relatório

Inscrever-se para obter notificações de relatório

Inscreva-se em um relatório para receber notificações de relatório periodicamente, quando as métricas mais importantes para você atendem certas condições. Configure as condições que devem acionar a notificação e especifique se você deseja ser notificado por meio de notificações do Salesforce1, do Chatter ou por email.

Por exemplo, você pode assinar um relatório de problemas abertos e receber notificações toda manhã caso haja mais de 20 problemas abertos. É possível assinar notificações para até cinco relatórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para se inscrever em relatórios:
- "Executar relatórios"

Para ativar ou desativar inscrições em notificações de relatório:
- "Personalizar aplicativo"

 Nota: As notificações de relatório não aparecem como uma opção disponível para relatórios não salvos. Salve o relatório antes de se inscrever nele.

As notificações de relatório pessoais não estão relacionadas ao recurso de agendar execuções futuras, que permite enviar relatórios por email em horários especificados (sem especificar condições). Para agendar o envio de relatórios por email, selecione **Agendar execuções futuras** no menu suspenso Executar relatório.

1. Na página Execução de relatório, clique em **Assinar**.
2. Na página Assinatura de relatório, escolha se você deseja ser notificado sempre que as condições forem atendidas ou somente na primeira vez.
3. Especifique cada condição em três partes: agregado, operador, valor.

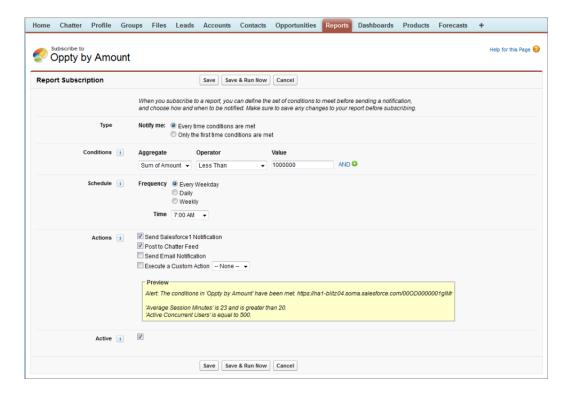
   Por exemplo, acione notificações sempre que a soma do valor for inferior a US$ 1 milhão.

   - O agregado é a métrica de base da condição. A métrica pode ser Contagem de registros, Valor médio, Menor valor, Maior valor ou Soma do valor.
   - O operador é a base de comparação, por exemplo, Igual, Diferente, Maior que etc.
   - Valor é o número com o qual você deseja que o valor seja comparado.

   Suas condições são avaliadas quando o relatório é executado, e as notificações são enviadas se todas as condições são atendidas (até cinco condições por relatório).
4. Agende a frequência (todos os dias de semana, diariamente ou semanalmente) e o momento de avaliação das condições.

   Por exemplo, execute o relatório todos os dias de semana às 7h.
5. Selecione um tipo de notificação ou mais.
   - Envie uma notificação em aplicativo do Salesforce1
   - Publicar no Chatter
   - Envie uma notificação por email
   - Execute uma ação personalizada do Apex, como criar tarefas ou escalar casos

     Para obter mais informações sobre o desenvolvimento de uma classe do Apex personalizada, consulte o *Force.com Apex Code Developer's Guide*.
6. Certifique-se de que a assinatura esteja ativa se você estiver pronto para começar a receber notificações.
7. Clique em **Salvar** para agendar as notificações.

Exemplo: Um relatório é agendado para ser executado todos os dias de semana às 7h. Se a soma do valor é inferior a 1.000.000, uma notificação do Salesforce1 é enviada e uma publicação do Chatter é feita.

CONSULTE TAMBÉM:

Agendar relatórios

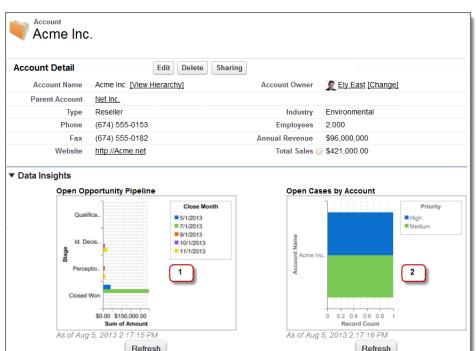
Visão geral de gráficos de relatório incorporados

Normalmente, os usuários precisam navegar até a guia Relatórios para localizar dados. Mas você pode fornecer-lhes informações valiosas diretamente nas páginas que eles visitam frequentemente. Para isso, basta inserir gráficos de relatório em páginas de detalhes de objetos padrão ou personalizados. Quando os usuários veem gráficos nas páginas, eles podem tomar decisões com base em dados que veem no contexto da página, sem ir a outro lugar para vê-los. Por exemplo, um registro de oportunidade mostra dados importantes diretamente em sua página de detalhes.

NESTA SEÇÃO:

1. Exemplo de gráficos de relatório em uma página de conta
   Nesse exemplo, incorporamos dois gráficos de relatório em uma página de conta importante que mostra negócios no funil e casos de suporte abertos para a conta. Olhando nos gráficos, o executivo da conta pode avaliar rapidamente a atividade e saúde da conta.
2. Adicionar um gráfico de relatório em um layout de página
   Para integrar um gráfico de relatório em páginas de objetos padrão ou personalizado, edite o layout de página do objeto com o editor de layout de página aprimorado e adicione o gráfico.
3. Personalizando um gráfico de relatório em um layout de página
   Depois de adicionar um gráfico de relatório a uma página, você pode personalizá-lo na caixa de diálogo Propriedades do gráfico do editor de layout de página.
4. Limites nos gráficos de relatório nas páginas
   Considere esses limites ao incorporar gráficos em páginas de detalhes.

Exemplo de gráficos de relatório em uma página de conta

Nesse exemplo, incorporamos dois gráficos de relatório em uma página de conta importante que mostra negócios no funil e casos de suporte abertos para a conta. Olhando nos gráficos, o executivo da conta pode avaliar rapidamente a atividade e saúde da conta.

Gráficos de relatório em uma página de conta

1. O gráfico de funil mostra oportunidades para a conta em vários estágios, incluindo dois que foram ganhos. A executiva de conta pode passar o mouse sobre o gráfico para obter o valor de cada oportunidade. (Os valores ficam em destaque se o gráfico de relatório de origem tiver o recurso de passar o mouse ativado.) Ela pode clicar no gráfico, acessar o relatório e obter mais detalhes dessas oportunidades.
2. A partir dos gráficos em casos abertos, ela pode ver que há algumas questões de suporte não resolvidas na conta. Ela pode clicar no gráfico, fazer drill down no relatório em busca de detalhes do caso e acompanhar com os engenheiros de suporte para que eles resolvam o problema antes de uma reunião crucial com o cliente.

Adicionar um gráfico de relatório em um layout de página

Para integrar um gráfico de relatório em páginas de objetos padrão ou personalizado, edite o layout de página do objeto com o editor de layout de página aprimorado e adicione o gráfico.

Antes de adicionar o gráfico, verifique se:

- Seu relatório de origem está em uma pasta compartilhada com os usuários que precisam de acesso. Os relatórios em pastas de relatórios pessoais não estão disponíveis para adicionar a uma página.
- O formato do relatório de origem é um resumo ou matriz.
- O relatório de origem tem um gráfico.

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exibir layouts de página:
- "Exibir configuração"

Para editar layouts de página:
- "Personalizar aplicativo"

1. Vá para o editor de layout de página do objeto ao qual você está adicionando o gráfico.
2. Clique em **Editar** ao lado do layout de página.
3. Clique em **Gráficos de relatório**.

4. Na caixa Busca rápida, digite o nome do relatório e clique no [ícone de busca] para localizar e selecionar o gráfico do relatório.

   É possível pesquisar até 200 relatórios exibidos recentemente por tipo de gráfico na paleta Gráficos de relatório.
5. Arraste o gráfico para uma seção nova ou existente do layout.
6. Clique no [ícone de chave] do gráfico para personalizá-lo.
7. Clique em **Salvar**.

   A opção **Visualizar como** está indisponível para gráficos de relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Personalizando um gráfico de relatório em um layout de página

Exemplo de gráficos de relatório em uma página de conta

Limites nos gráficos de relatório nas páginas

Personalizando um gráfico de relatório em um layout de página

Depois de adicionar um gráfico de relatório a uma página, você pode personalizá-lo na caixa de diálogo Propriedades do gráfico do editor de layout de página.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exibir layouts de página:

- "Exibir configuração"

Para editar layouts de página:

- "Personalizar aplicativo"

NESTA SEÇÃO:

1. Ocultando um gráfico de relatório que mostra um erro
   Um gráfico pode, às vezes, por qualquer motivo, mostrar um erro em vez de dados na página de detalhes. Visto que um gráfico com erro não é útil, existe a opção de ocultá-lo dos visualizadores.
2. Filtrando gráficos de relatório para mostrar dados relevantes para a página
   Os gráficos geralmente são filtrados para mostrar dados relevantes quando o tipo de relatório do gráfico tem um campo ID de correspondência para o registro, como ID da conta em um registro de conta. Vez por outra, os gráficos mostram dados não filtrados. Mas é possível configurar um gráfico para ser filtrável se o tipo de relatório tiver uma pesquisa no campo de ID de correspondência.
3. Atualizando os dados do gráfico de relatório
   Normalmente, os gráficos atualizam os dados uma vez a cada 24 horas. Mas você pode alterar um gráfico para atualizar cada vez que alguém abrir a página em que ele está. A opção de atualização está na caixa de diálogo Propriedades do gráfico do editor de layout de página. No entanto, recomendamos atualização diária ao selecionar a opção, porque os usuários logo atingirão o limite de atualização ou aguardarão os dados do gráfico aparecer até que a atualização esteja concluída.

Ocultando um gráfico de relatório que mostra um erro

Um gráfico pode, às vezes, por qualquer motivo, mostrar um erro em vez de dados na página de detalhes. Visto que um gráfico com erro não é útil, existe a opção de ocultá-lo dos visualizadores.

Para ocultar o gráfico, selecione **Ocultar o gráfico com erro** na caixa de diálogo Propriedades do gráfico do editor de layout de página.

Um gráfico pode mostrar um erro em uma página por um ou mais destes motivos.

- O visualizador não tem acesso ao campo usado para filtrar.
- O visualizador não tem acesso à pasta do relatório.
- O gráfico de relatório foi excluído do relatório.
- A definição de relatório mudou.
- O próprio relatório não está mais disponível.

Filtrando gráficos de relatório para mostrar dados relevantes para a página

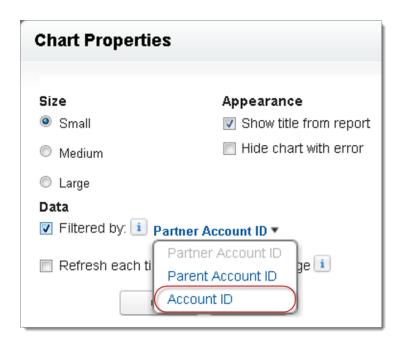
Os gráficos geralmente são filtrados para mostrar dados relevantes quando o tipo de relatório do gráfico tem um campo ID de correspondência para o registro, como ID da conta em um registro de conta. Vez por outra, os gráficos mostram dados não filtrados. Mas é possível configurar um gráfico para ser filtrável se o tipo de relatório tiver uma pesquisa no campo de ID de correspondência.

Tornar um gráfico filtrável

Quando o tipo de relatório do gráfico não tem um campo de ID de correspondência para o registro, o gráfico não é filtrado. Em vez disso, ele exibe todos os dados.

Um gráfico de relatório em casos abertos mostra informações de todas as contas em um registro de conta. Para tornar o gráfico filtrável, edite o layout do tipo de relatório personalizado de casos do gráfico e adicione o campo `ID da conta` por meio da pesquisa. Agora, quando você exibir um registro de conta, o gráfico será filtrado.

Escolher um filtro relevante

Às vezes, quando há vários campos de ID disponíveis para filtrar, o gráfico talvez não mostre dados. Nessas situações, selecione o campo de ID mais relevante na lista suspensa **Filtrado por** na caixa de diálogo Propriedades do gráfico. Um gráfico sobre oportunidades abertas em registros de conta é filtrado por `ID da conta do parceiro`, o que não é muito útil. Mas podemos editar as propriedades do gráfico e escolher `ID da conta` na lista suspensa para filtrar por registro de conta.

 Nota: Os gráficos não podem ser filtrados por dados relevantes se o relatório de origem tiver atingido o limite de 20 filtros de campo.

Atualizando os dados do gráfico de relatório

Normalmente, os gráficos atualizam os dados uma vez a cada 24 horas. Mas você pode alterar um gráfico para atualizar cada vez que alguém abrir a página em que ele está. A opção de atualização está na caixa de diálogo Propriedades do gráfico do editor de layout de página. No entanto, recomendamos atualização diária ao selecionar a opção, porque os usuários logo atingirão o limite de atualização ou aguardarão os dados do gráfico aparecer até que a atualização esteja concluída.

Atualização diária

Os gráficos atualizam os dados uma vez a cada 24 horas. Se nesse período de tempo os usuários quiserem os dados mais recentes, podem clicar em **Atualizar** no gráfico.

Atualizar quando o usuário abre a página

Para alterar a atualização normal de um gráfico, selecione **Atualizar cada vez que um usuário abrir a página** na caixa de diálogo Propriedades do gráfico do editor de layout de página. Essa opção aciona uma atualização de gráfico cada vez que alguém abre a página em que o gráfico está. Não se recomenda selecionar essa opção por dois motivos.

- Existe o risco de atingir o limite de atualização do gráfico mais rápido. As atualizações são contadas no limite horário de cada usuário e organização.
- Para relatórios que levam mais tempo para ser executados, essa opção pode fazer os usuários esperar para ver os dados do gráfico.

Limites nos gráficos de relatório nas páginas

Considere esses limites ao incorporar gráficos em páginas de detalhes.

- É possível ter dois gráficos de relatório por página.
- É possível adicionar gráficos de relatório apenas a partir do editor avançado de layout de página. O console em miniatura e o editor de layout de página original não são suportados.
- Nas páginas de detalhes, os usuários podem atualizar até 100 gráficos de relatório a cada 60 minutos.
- Sua organização pode atualizar até 3.000 gráficos de relatório a cada 60 minutos.

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar um gráfico de relatório em um layout de página
Exemplo de gráficos de relatório em uma página de conta

Organizar relatórios

Mantenha seus relatórios ao seu alcance, classificando-os em pastas e excluindo relatórios não usados. Se você tiver muitos relatórios, poderá usar o campo de pesquisa para localizar o relatório desejado.

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

NESTA SEÇÃO:

1. Manter as pastas de relatório favoritas em exibição
   Fixe as pastas mais usadas de relatórios e painéis no topo da lista de pastas, para não precisar rolar a tela para baixo sempre que precisar deles.
2. Ocultar tipos de relatório não utilizados
   Se os seus usuários usam apenas um subconjunto dos tipos de relatório padrão disponíveis, é possível ocultar os de que eles não precisam.
3. Mover um relatório ou painel entre pastas
   É uma boa prática manter relatórios e painéis organizados em pastas que refletem sua função e público. Pode-se arrastar e soltar relatórios e painéis de uma pasta para outra.

4. Excluir um relatório
   Você pode excluir um relatório selecionado na guia Relatórios ou na sua página de execução.

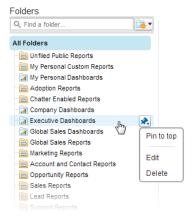
Manter as pastas de relatório favoritas em exibição

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **todas** as edições

Fixe as pastas mais usadas de relatórios e painéis no topo da lista de pastas, para não precisar rolar a tela para baixo sempre que precisar deles.

1. Na lista de pastas de relatórios e painéis passe o mouse sobre qualquer pasta e clique no .

2. Selecione **Fixar no topo**.
   A sua pasta passa para o topo da lista de pastas.

Cada nova pasta fixada vai para o topo da lista, acima das pastas que você já fixou. Para mover uma pasta fixada de volta ao topo, basta fixá-la novamente.

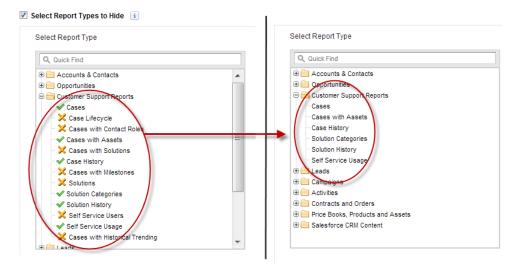
Ocultar tipos de relatório não utilizados

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Se os seus usuários usam apenas um subconjunto dos tipos de relatório padrão disponíveis, é possível ocultar os de que eles não precisam.

1. Na guia Relatórios, clique em **Novo relatório**.
2. Selecione **Selecionar os tipos de relatório a serem ocultados**.
   A marca de verificação verde ao lado de um relatório significa que ele está visível para todos.
3. Para ocultar o tipo de relatório, clique na marca de verificação para mudá-la para um X.

Os tipos de relatórios ocultos não aparecem, quando você usa a caixa de pesquisa na página Criar novo relatório.

Se você oculta todos os tipos de relatório de uma pasta, a pasta também é ocultada. No entanto, se, mais tarde, você tornar o tipo de relatório visível novamente na caixa de diálogo "Selecionar tipos de relatórios a serem ocultados", os usuários poderão ver a pasta.

Mover um relatório ou painel entre pastas

É uma boa prática manter relatórios e painéis organizados em pastas que refletem sua função e público. Pode-se arrastar e soltar relatórios e painéis de uma pasta para outra.

 Nota: É preciso acesso de edição das pastas para poder mover itens entre elas. Não é possível mover itens usando arrastar e soltar no modo de acessibilidade.

Mova um relatório ou painel entre pastas arrastando da exibição de lista para uma pasta de relatório ou painel no painel Pastas.

1. Na exibição de lista da guia Relatórios, clique em um item e segure.
2. Arraste o item para sua pasta de destino no painel Pastas.

   Quando você arrasta um item por uma pasta, uma marca de seleção verde (1) indica que o item pode ser movido para a pasta selecionada. Por outro lado, um ícone vermelho ( ) significa que o item não pode ser movido para uma pasta selecionada.

   Lembre-se disto ao mover itens:

   - Arraste um item por vez.
   - Não é possível mover itens de pacotes AppExchange instalados ou de pastas de relatório padrão para outras pastas.
   - Mova relatórios para pastas de relatório e painéis para pastas de painel.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para visualizar a guia Relatórios:

- "Executar relatórios"

Excluir um relatório

Você pode excluir um relatório selecionado na guia Relatórios ou na sua página de execução.

1. Há duas maneiras de excluir um relatório:

Opção	Descrição
Excluir na guia Relatórios	Ao lado do relatório, clique em ▾ > **Excluir**.
Excluir na página de execução do relatório	Clique em **Excluir**.

2. Clique em **OK**.

   Os relatórios excluídos são transferidos para a Lixeira. Não é possível excluir relatórios de pastas pessoais de outros usuários. Também não é possível excluir relatórios usados por componentes de painel ou instantâneos de relatórios, a menos que exclua primeiro o componente de painel ou instantâneo de relatórios.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para excluir relatórios na pasta Meus relatórios personalizados:

- "Criar e personalizar relatórios"

Para excluir relatórios em pastas públicas:

- "Gerenciar relatórios públicos"

Limites de relatório

À medida que você cria relatórios sobre seus dados do Salesforce, esteja ciente desses limites, restrições e diferenças entre relatórios no Lightning Experience e Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Limites de painéis e relatórios do Salesforce

Recurso	Personal Edition	Entre em contato com o gerente	Edição Group	Professional Edition	Enterprise Edition	Edições Unlimited e Performance	Developer Edition
Filtros de campo por relatório[1]	20	20	20	20	20	20	20
Fórmulas por relatório	5	5	5	5	5	5	5
Relatórios agendados (Os relatórios enviados por email	N/A	N/A	N/A	Um por hora[2] (somente	Um por hora[2]	Dois por hora[2]	Um por hora[2] (somente fora do horário de pico[3])

Recurso	Personal Edition	Entre em contato com o gerente	Edição Group	Professional Edition	Enterprise Edition	Edições Unlimited e Performance	Developer Edition
podem ter até 10 MB.)				fora do horário de pico[3]) (Limitado a três horas de início preferenciais, que não poderão ser alteradas)			(Limitado a três horas de início preferenciais, que não poderão ser alteradas)
Filtros do painel	N/A	N/A	N/A	3 por painel	3 por painel	3 por painel	3 por painel
Painéis dinâmicos	N/A	N/A	N/A	N/A	Até cinco por organização	Até dez por organização	Até três por organização
Atualizações de painel agendadas	N/A	N/A	N/A	N/A	Um por hora[2]	Dois por hora[2]	N/A
Tipos de relatório personalizado (Os limites se aplicam a todos os tipos de relatórios personalizados independentemente do status de desenvolvimento.)	N/A	N/A	N/A	50	200	2.000	400
Instantâneos de relatório	N/A	N/A	N/A	Um por hora[2] (somente fora do horário de pico[3]) (Limitado a uma hora de início preferencial por dia, que não poderá ser alterada.)	Um por hora[2]	Dois por hora[2]	Um por hora[2] (somente fora do horário de pico[3]) (Limitado a uma hora de início preferencial por dia, que não poderá ser alterada.)

[1] Esses limites se aplicam ao criador de relatório. Se você estiver usando o assistente de relatório, o limite é 10.

[2] O máximo possível é de até 200, total.

[3] Fora do horário de pico entre as 18h e 3h, horário local.

O Salesforce mantém os dados históricos dos três meses anteriores, mais o mês atual.

Os seguintes limites de relatórios e painéis do Salesforce são aplicáveis a todas as edições com suporte.

Limites de relatório

- A visualização do criador de relatório mostra no máximo 20 linhas para relatórios de resumo e de matriz e 50 linhas para tabular.
- Você não pode ter mais de 250 grupos ou 4.000 valores em um gráfico. Se você vir uma mensagem de erro informando que seu gráfico tem grupos ou valores em excesso para plotar, ajuste os filtros do relatório para reduzir o número. Em gráficos de combinação, todos os grupos e valores são contados em relação ao total.
- Os relatórios exibem no máximo 2.000 linhas. Para exibir todas as linhas, exporte o relatório para o Excel ou use a exibição para impressão para relatórios de tabelas e de resumo. Para relatórios combinados, a exportação não está disponível e a área de impressão exibe um máximo de 20.000 linhas.
  - Relatórios de resumo e de matriz exibem os primeiros 2.000 agrupamentos quando Mostrar detalhes está desativado.
  - Os relatórios de matriz exibem no máximo 400.000 valores resumidos.
  - Os relatórios de matriz exibem no máximo 2.000 agrupamentos no eixo vertical quando Mostrar detalhes está desativado. Se houver mais de 400.000 valores resumidos, as linhas serão removidas até que o limite de 2.000 agrupamentos seja atendido, então as colunas serão removidas até que o número de valores resumidos seja inferior a 400.000.
- Relatórios que contêm agrupamentos são convertidos em relatórios tabulares quando são exibidos no Salesforce1.
- Por padrão, o tempo limite para os relatórios é de 10 minutos.
- Em um relatório agrupado, cada bloco pode ter até 100 colunas. Um relatório agrupado pode ter até 5 blocos.
- É possível adicionar até 10 fórmulas de resumo personalizadas em cada bloco de um relatório combinado. Um relatório combinado pode ter um total de 50 fórmulas de resumo personalizadas.
- Cada relatório combinado pode ter até 10 fórmulas de resumo personalizadas entre blocos.
- Quando você utiliza filtros em campos de área de texto longo padrão, como Descrição ou Detalhes de solução, são procuradas correspondências somente para os primeiros 1.000 caracteres desses campos nos relatórios.
- Somente os 254 primeiros caracteres de uma área de rich text ou texto longo são exibidos nos relatórios.
- Os campos de resumo nos relatórios tabular, resumido e matriz podem exibir até 21 dígitos.
- Os relatórios não podem ser filtrados em campos de área de texto longo personalizados.
- Os relatórios combinados exigem que o novo tema de interface do usuário esteja ativado. Os usuários sem o novo tema não podem criar, editar ou executar relatórios combinados.
- Os relatórios de previsões incluem somente oportunidades cujo fechamento está definido para o período da previsão, exceto aquelas atribuídas à categoria de previsão omitida.
- O Internet Explorer 6 não oferece suporte para relatórios reunidos.

Limites do painel

- Um filtro de painel pode ter até 50 opções. Por padrão, são ativadas 10 opções. Entre em contato com Salesforce para ampliar seu limite.
- Cada painel pode ter até 20 componentes.
- Não é possível filtrar nos campos de grupos. No entanto, é possível usar um relatório filtrado em um campo de grupo na página de painel.
- Uma tabela ou gráfico de painel pode exibir até 20 fotos.
- Você deve aguardar pelo menos um minuto entre as atualizações do painel.

Limites de tipo de relatório

- Um tipo de relatório personalizado pode conter referências a até 60 objetos. Por exemplo, se você selecionar o limite máximo de quatro relacionamentos de objeto para um tipo de relatório, poderá selecionar campos via pesquisa de um adicional de 56 objetos. No entanto, os usuários receberão uma mensagem de erro se executarem um relatório a partir de um tipo de relatório personalizado e o relatório contiver colunas com mais de 20 objetos diferentes.
- Você pode adicionar até 1000 campos para cada tipo de relatório personalizado.

Limites dos instantâneos de relatórios

- O número máximo de linhas que você pode inserir em um objeto personalizado é 2.000.
- O número máximo de execuções que você pode armazenar é 200.
- O número máximo de colunas do relatório de origem que você pode mapear para campos de destino é 100.

Limites de filtragem

Somente os primeiros 255 caracteres em um campo de texto personalizado são considerados para fins de filtragem.

Limites dos gráficos de relatórios incorporados

- É possível ter dois gráficos de relatório por página.
- É possível adicionar gráficos de relatório apenas a partir do editor avançado de layout de página. O console em miniatura e o editor de layout de página original não são suportados.
- Nas páginas de detalhes, os usuários podem atualizar até 100 gráficos de relatório a cada 60 minutos.
- Sua organização pode atualizar até 3.000 gráficos de relatório a cada 60 minutos.

Intervalo aceitável de valores: O valor máximo permitido é 999999999999999. O valor mínimo permitido é -99999999999999.

Limites de API de painéis e relatórios

Os seguintes limites se aplicam à API REST de relatórios e painéis e API de relatórios e painéis via Apex.

- Filtros cruzados, filtros padrão de relatório e filtragem por limite de linhas não estão disponíveis durante a filtragem de dados.
- Só há suporte para relatórios de tendências históricas em relatórios de matriz.
- A API pode processar apenas os relatórios que contêm até 100 campos selecionados como colunas.
- É possível retornar uma lista de até 200 relatórios exibidos recentemente.
- Sua organização pode solicitar a execução de até 500 relatórios síncronos por hora.
- A API suporta até 20 solicitações de execução de relatórios síncronos por vez.
- É possível retornar uma lista de até 2.000 instâncias de um relatório que foi executado de forma assíncrona.
- A API suporta até 200 solicitações por vez para obter resultados de execuções de relatórios assíncronos.
- Sua organização pode pedir até 1.200 solicitações assíncronas por hora.
- Os resultados de execuções de relatórios assíncronos estão disponíveis em um período de totalização de 24 horas.
- A API retorna as primeiras 2.000 linhas do relatório. É possível restringir os relatórios usando filtros.
- É possível adicionar até 20 campos de filtro personalizados ao executar um relatório.
- Sua organização pode solicitar até 200 atualizações de painel por hora.
- Sua organização pode solicitar resultados de até 5.000 painéis por hora.

Relatórios de solução de problemas

Use estas dicas para ajudar a resolver problemas que podem ocorrer quando você está trabalhando com relatórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

NESTA SEÇÃO:

1. Por que os rótulos do meu gráfico se sobrepõem?

   Às vezes, os rótulos de seus gráficos podem se sobrepor e dificultar a leitura. Pode haver muitos dados no mesmo espaço, ou pode ser que os segmentos do gráfico sejam pequenos demais.

2. Por que meu relatório não retorna nenhum dado?

   Verifique com o administrador para garantir que você tenha acesso aos registros que está tentando reportar. Se você ainda não estiver vendo nenhum resultado em seu relatório, tente votar em uma rede mais ampla.

3. Por que não consigo ver as opções de fórmula no criador de relatório?

   Se você não puder ver a opção **Adicionar fórmula** no painel Campos do criador de relatório, altere o formato do relatório para resumo, matriz ou combinado. As fórmulas não são mostradas para relatórios tabulares.

4. Por que meu relatório não apresenta os dados que eu estou esperando?

   Verifique seus filtros, agrupamentos, campos, tipo de relatório e função ou hierarquia do usuário para assegurar que está fazendo as perguntas corretas sobre os dados.

5. Quais são alguns limites comuns dos relatórios?

   Estes são alguns limites comuns de relatórios. Para ver uma lista completa de limites de analítica, consulte o guia Limites do Salesforce.

6. Por que estou recebendo a mensagem de erro “relatório obsoleto”?

   Você pode estar tentando relatar dados que não estão disponíveis.

7. Melhorar o desempenho do relatório

   Muitos fatores podem fazer com que um relatório tenha desempenho precário ou atinja o tempo limite. A maioria pode ser corrigida com alterações simples, como usar os operadores de filtro corretos, aplicar mais filtros e reduzir a quantidade de dados.

8. Por que um nome do papel antigo aparece na trilha de "hierarquia de papéis" do meu relatório?

   As alterações em nomes do papel não são atualizadas automaticamente em relatórios. Para ver o nome de papel mais recente, mude o campo `Nome do papel, conforme exibido nos relatórios` no registro de papel.

Por que os rótulos do meu gráfico se sobrepõem?

Às vezes, os rótulos de seus gráficos podem se sobrepor e dificultar a leitura. Pode haver muitos dados no mesmo espaço, ou pode ser que os segmentos do gráfico sejam pequenos demais.

Para corrigir rótulos que se sobrepõem, faça o seguinte:

- **Aumente o gráfico.** Altere o tamanho do gráfico no relatório para grande ou extra-grande ou deixe a coluna do painel mais larga.
- **Remova os níveis de agrupamento extra.** Reduza o número de níveis de agrupamento usando um tipo diferente de gráfico. Por exemplo, gráficos de barra horizontais têm menos valores que gráficos de barras horizontais agrupados.
- **Use gráficos horizontais.** Os gráficos horizontais têm espaçamento diferente que os gráficos verticais. A vantagem dos gráficos de barra horizontal é que o gráfico pode ser estendido verticalmente para exibir vários agrupamentos, ainda que a largura seja fixa. Dependendo das configurações do gráfico, você também poderá exibir fotos do Chatter.
- **Altere a escala.** Configure o gráfico para usar unidades maiores. Por exemplo, mostrar valores como múltiplos de 1000 ou 1000000.
- **Agrupar valores pequenos.** Selecione a opção `Combinar grupos pequenos com 'Outros'` para gráficos de torta, anel e funil.

Por que meu relatório não retorna nenhum dado?

Verifique com o administrador para garantir que você tenha acesso aos registros que está tentando reportar. Se você ainda não estiver vendo nenhum resultado em seu relatório, tente votar em uma rede mais ampla.

- Mostre mais do que seus próprios registros. Por exemplo, selecione **Mostrar** > **Todas as contas**.
- Expanda seus filtros do cronograma. Por exemplo, selecione Todos os tempos para `Intervalo` ou selecione um intervalo personalizado mais amplo.
- Escolha os operadores do filtro de campo com cuidado. Se você selecionar *`Proprietário da conta igual a John James`*, você limitará os resultados potenciais a exatamente "John James". Se você não visualizar os resultados que espera, considere expandir a seleção usando *`Proprietário da conta contém James`*.
- Verifique a lógica do filtro. Certifique-se de que sua combinação de condições não esteja excluindo todos os dados.

Limitar seu relatório pode aprimorar o desempenho, mas você não está filtrando os dados que deseja ver.

Por que não consigo ver as opções de fórmula no criador de relatório?

Se você não puder ver a opção *fx* **Adicionar fórmula** no painel Campos do criador de relatório, altere o formato do relatório para resumo, matriz ou combinado. As fórmulas não são mostradas para relatórios tabulares.

Por que meu relatório não apresenta os dados que eu estou esperando?

Verifique seus filtros, agrupamentos, campos, tipo de relatório e função ou hierarquia do usuário para assegurar que está fazendo as perguntas corretas sobre os dados.

Filtros

Certifique-se de incluir todos os dados desejados. Para alterar um filtro de relatório, passe o mouse sobre ele e clique em **Editar** ou **Remover**. Os filtros são exibidos quando você executa o relatório; clique em **Editar** nessa página para fazer alterações adicionais.

Agrupamentos

Ao agrupar por um campo, você o remove dos detalhes do relatório. Se você exportar o relatório, verá o campo, ainda que ele não apareça na área de detalhes.

Campos

Depois de verificar seus agrupamentos, verifique seus campos. Se seu relatório contiver vários registros relacionados, por exemplo, uma conta, suas oportunidades e seus produtos, analise as páginas de detalhe em busca do registro da conta, registro de oportunidade e itens da linha de produto para garantir que os campos contêm os dados. Se os dados não estiverem disponíveis no formato desejado, converse com o administrador do Salesforce para adicionar campos de fórmula e, assim, receber os dados. Quando os campos de fórmula são adicionados a um objeto, eles aparecem nas páginas de detalhe do registro e nos relatórios.

Tipo de relatório

O tipo de relatório selecionado pode não ser apropriado ou os registros antecipados podem não compartilhar o relacionamento entre objetos necessário para o tipo de relatório. Ao escolher um relatório, confirme que você sabe quais campos estão disponíveis no tipo de relatório.

Se seu tipo de relatório incluir tanto objetos pai quanto objetos filho, mas nenhum campo filho for utilizado em um relatório, o relatório apresentará registros pai quer eles tenham registros filho ou não.

Hierarquia

As opções de **Hierarquia** permitem que você detalhe até diferentes conjuntos de dados com base no papel ou na hierarquia do usuário. O nível de hierarquia selecionado, ou seu papel padrão, podem afetar os dados exibidos.

 Nota: A hierarquia se aplica a relatórios de atividade e de oportunidade.

Quais são alguns limites comuns dos relatórios?

Estes são alguns limites comuns de relatórios. Para ver uma lista completa de limites de analítica, consulte o guia Limites do Salesforce.

.

Recurso	Limite	Informações sobre edições
Campos de grupos por relatório	Até 5 (cada campo de grupos pode ter até 20 grupos)	Disponível nas edições Enterprise, Unlimited, Performance e Developer.
Relatórios de matriz	Até 400.000 valores resumidos. Dados excedendo este limite não são exibidos.	Disponível em todas as edições.
Relatórios agendados por organização	Um ou dois por hora, com base na edição	Disponível nas edições Professional, Enterprise, Unlimited, Performance e Developer.
Filtros de campo por relatório	Até 20	Disponível em todas as edições.
Fórmulas por relatório	Até 5	Disponível em todas as edições.
Linhas exibidas em um relatório	Até 2.000. Para exibir todas as linhas, exporte o relatório para o Excel ou use a exibição para impressão para relatórios de tabelas e de resumo. Para relatórios combinados, a exportação não está disponível e a área de impressão exibe um máximo de 20.000 linhas.	Disponível em todas as edições.
Linhas exibidas na visualização do criador de relatório	Até 20 linhas para relatórios de resumo e matriz e até 50 linhas para tabelas	Disponível em todas as edições.

1 2 3

Por que estou recebendo a mensagem de erro “relatório obsoleto”?

Você pode estar tentando relatar dados que não estão disponíveis.

Os dados podem estar indisponíveis devido a:

- Um objeto no relatório não está mais ativado para relatórios.
- Um relacionamento de pesquisa usado pelos objetos do relatório foi excluído ou modificado.
- Um objeto do relatório foi excluído.
- Você não tem permissões de “Exibir” para um objeto do relatório.

Melhorar o desempenho do relatório

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **todas** as edições, exceto **Database.com**

Muitos fatores podem fazer com que um relatório tenha desempenho precário ou atinja o tempo limite. A maioria pode ser corrigida com alterações simples, como usar os operadores de filtro corretos, aplicar mais filtros e reduzir a quantidade de dados.

Um relatório pode levar de alguns segundos a vários minutos para ser executado. Ocasionalmente, um relatório é tão complexo que excede o tempo limite e falha. Se o carregamento do relatório é lento, isso geralmente é causado por:

- Excesso de objetos consultados
- Processamento de pesquisas complexas
- Excesso de campos

Por exemplo, digamos que você coordene uma equipe de vendas e queira ver quantos leads cada vendedor tem. Você cria um relatório que retorna todos os leads na empresa. Agora você tem todos os dados de que precisa, mas também alguns que são desnecessários, e a execução do relatório é muito demorada. Para acelerar a execução do relatório, filtre-o para que retorne somente os leads atribuídos à sua equipe. Se precisar acelerar ainda mais a execução do relatório, considere a possibilidade de filtrá-lo por período. Você precisa ver os leads do ano passado ou do ano anterior a ele? Se não precisar, adicione um segundo filtro para delimitar o escopo do relatório apenas ao ano atual. Agora seu relatório será executado com a rapidez de um raio!

Se você não conseguir exibir um relatório e quiser editá-lo para evitar atingir o tempo limite, acrescente *`?edit=1`* ao URL do relatório. Isso o colocará no modo de edição, onde você poderá ajustar os critérios. Tente estas dicas para que seus relatórios sejam executados de forma mais eficiente.

- Ao filtrar, use os operadores `igual a` ou `não igual a` em vez de `contém` ou `não contém`. Por exemplo: use *`Proprietário da conta igual a John James`* e não *`Proprietário da conta contém John`*. Escolha **AND** em vez de **OR** como lógica de filtro
- Para limitar o intervalo de datas do relatório, use filtros de período de tempo. Por exemplo, use `Últimos 30 dias` em vez de `AF atual`.
- Defina os filtros do cronograma escolhendo um `Campo de data` e `Intervalo` para exibição. Somente registros desse cronograma são mostrados.
- Reduza o número de campos no relatório removendo colunas ou campos desnecessários.
- Se você receber uma mensagem de erro informando que o relatório de atividades produziu muitos resultados, filtre-o com base em um campo de listas de opções, texto ou data. Outra opção é executar o relatório novamente usando um tipo de dados de atividade diferente, como “Atividades com contas” ou “Atividades com oportunidades”.
- Adicione filtros de tempo, filtros de escopo e critérios de filtragem para o relatório para restringir ainda mais os resultados.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar dados do relatório

Inserir critérios de filtro

Aproveitando ao máximo a lógica de filtro

Por que um nome do papel antigo aparece na trilha de "hierarquia de papéis" do meu relatório?

As alterações em nomes do papel não são atualizadas automaticamente em relatórios. Para ver o nome de papel mais recente, mude o campo `Nome do papel, conforme exibido nos relatórios` no registro de papel.

Obter os dados certos para o seu relatório

Um relatório bem elaborado ajuda você a transformar dados brutos em informações que as pessoas podem usar. Resuma valores e agrupe-os em categorias significativas, filtre fatos irrelevantes e recolha dados sobre vários objetos de uma só vez.

CONSULTE TAMBÉM:

Agrupar seus dados de relatório

Resumir dados do relatório

Filtrar dados do relatório

Comunicar os dados do relatório de forma eficaz

Um relatório produz informação na forma de uma tabela. Pode-se configurar essa tabela de forma a ajudar as pessoas a procurar rapidamente as informações de que precisam. Também é possível incluir um gráfico para ajudar os usuários a entender os dados visualmente, e exibir os dados do relatório em um painel.

CONSULTE TAMBÉM:

Exibir dados do relatório em formato gráfico

Exibir dados de relatório em tabelas

Página Execução do relatório

A página Execução do relatório permite controlar o que acontece com seu relatório ao executá-lo.

Na página de execução do relatório, você pode:

- Exiba um feed do Chatter de atualizações e postagens sobre o relatório.
- Exiba `Status de geração do relatório`.
- Selecione as opções de hierarquia.
- Altere os agrupamentos de nível superior usando a lista suspensa `Resumir informações por`.
- Altere as opções `Cronograma` e `Exibir`.
- Clique em **Executar relatório** para executar imediatamente ou para agendar o relatório.
- Clique em **Mostrar detalhes** para exibir todos os dados ou em **Ocultar detalhes** para mostrar somente as informações resumidas.
- Clique em **Personalizar** para abrir o relatório no criador de relatórios.
- Imprima ou exporte o relatório.
- Clique em **Inscrever-se** para configurar notificações de relatório, que o informarão sempre que certas métricas do relatório atenderem às suas condições.
- Clique em **Editar** ao lado do gráfico para alterar suas propriedades ou clique em **Grande**, **Médio** ou **Pequeno** para alterar seu tamanho.
- Classificar os resultados do relatório.
- Edite ou limpe os critérios de filtro aplicados.
- Para relatórios de resumo e de matriz, filtre as linhas selecionadas por um determinado campo. Selecione as linhas que você deseja exibir, escolha um campo para o agrupamento e clique em **Drill down**. Por exemplo, se você tiver criado um relatório de oportunidades que exiba

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar relatórios:
- "Executar relatórios"

Para agendar relatórios:
- "Agendar relatórios"

Para criar, editar e excluir relatórios:
- "Criar e personalizar relatórios"

  E

  "Criador de relatórios"

negócios por setor, poderá selecionar os setores que estão indo bem e agrupar por `Nome do produto` para descobrir quais são os produtos que estão sendo vendidos nesse setor. Clique em **Limpar** para remover o filtro de navegação.

CONSULTE TAMBÉM:

Opções da página de execução do relatório

Limitar os resultados do relatório

Opções da página de execução do relatório

Personalize a página de execução de relatório para oferecer suporte a informações específicas de que você precisa para o modo como trabalha.

Os campos e botões a seguir estão disponíveis na página de execução do relatório, dependendo da sua configuração.

Opção	Descrição
Personalizar	Abre o criador de relatórios para ajudar a personalizar o relatório.
Campo de data	Escolha informações específicas de data sobre os registros: data de criação, data da última atualização e data da última atividade.
Excluir	Exclui o relatório. Os relatórios excluídos são transferidos para a Lixeira.
Exibir moedas usando	Determina o tipo de moeda para os subtotais e valores do relatório na coluna "convertido" de qualquer campo. Disponível somente para organizações que usam várias moedas. Os valores nos relatórios são exibidos na moeda original e os totais do relatório são exibidos na sua moeda pessoal. Para alterar a moeda, acesse o criador de relatórios e clique em **Mostrar** > **Exibir moedas usando** e selecione uma moeda ativa. Também é possível, para qualquer valor, optar por exibir a coluna "convertido" (por exemplo, "Receita anual (convertido)"), que mostrará valores na moeda selecionada.
Divisão	Determina a divisão de registros a serem incluídos no relatório. Selecione -- Atual -- para mostrar os registros na divisão de trabalho atual. Os relatórios cujos escopos já foram definidos (como Meus casos ou Contas da minha equipe de oportunidades) incluem os registros de todas as divisões. Disponível somente se sua organização usar divisões para segmentar dados e se você tiver a permissão "Afetado por divisões". Se você não tiver a permissão "Afetado por divisões", os relatórios incluirão registros de todas as divisões.
Drill Down	Para relatórios de resumo e de matriz, filtre as linhas selecionadas por um determinado campo. Selecione as linhas que você deseja exibir, escolha um campo para o agrupamento e clique em **Drill down**. Por exemplo, se você tiver criado um relatório de oportunidades que exiba negócios por setor, poderá selecionar os setores que estão indo bem e agrupar por `Nome do produto` para descobrir quais são os produtos que estão sendo vendidos nesse setor. Clique no link **Limpar** para remover o filtro de navegação.
Exportar detalhes	Exporta dados do relatório para um arquivo de planilha do Microsoft® Excel ou um arquivo CSV (valores separados por vírgula).
Hierarquia	Oferece opções para exibir os dados do relatório com base na hierarquia do papel ou do território. Exiba dados para um usuário individual, um papel ou uma organização inteira. Disponível somente nas edições Professional, Enterprise, Unlimited, Performance e Developer.

Opção	Descrição
Exibir área de impressão	Permite exibir o relatório no formato Microsoft Excel para facilitar a impressão.
Relacionamento com a oportunidade	Especifica um escopo com base na propriedade da oportunidade ou na equipe de oportunidades; limita os dados em um relatório de oportunidade.
Intervalo	Especifica um período de tempo para um relatório. Você pode limitar os dados por datas específicas usando qualquer campo de data padrão ou personalizado definido para o tipo de registro no relatório. Trabalha com os campos `De` e `Para`.
Executar relatório	Gera novamente os dados do relatório com base nas definições atuais do relatório.
Salvar	Salva alterações em um dos relatórios personalizados existentes.
Salvar como	Salva alterações do parâmetro em qualquer relatório personalizado, padrão ou público com um novo nome, sem alterar o relatório original.
Mostrar	Especifica os itens a serem incluídos no relatório: somente os registros que você possui ou todos os registros aos quais você tem acesso. Use essa opção para ver os dados da equipe no seu relatório.
Mostrar/Ocultar detalhes	Alterna a exibição para mostrar todas as informações ou somente informações de resumo.
Inscrever-se	Permite que você se inscreva para receber notificações de relatório sempre que certas métricas corresponderem às condições especificadas.
Resumir informações por	Fornece subtotais para os campos especificados.
Unidades	Escolha para exibir a duração de um caso em dias, horas ou minutos. A duração de um caso aberto é o tempo decorrido desde sua criação até o momento atual. A duração de um caso fechado é o tempo decorrido desde sua criação até a hora de seu fechamento.

CONSULTE TAMBÉM:

Página Execução do relatório

Criando um relatório personalizado

Conceitos básicos sobre relatórios

Configure o ambiente de relatório, use o criador de relatórios para criar um relatório básico e organize seus relatórios para facilitar a localização de informações quando precisar delas. Na maioria dos casos, pode-se começar com um relatório padrão e personalizá-lo de acordo com as suas necessidades.

Você pode gerar relatório sobre quaisquer dados aos quais tenha acesso de leitura ou de leitura/gravação. Os dados disponíveis variam dependendo do seu modelo de compartilhamento, mas você quase sempre pode gerar relatório sobre os dados pertencentes aos usuários subordinados a você ou compartilhados com eles na hierarquia de papéis, independentemente do seu modelo de compartilhamento. (Alguns modelos de compartilhamento não permitem isso.) O Salesforce oferece duas maneiras de gerar relatório sobre as informações pertencentes a você ou a usuários subordinados a você:

- Alguns relatórios têm um filtro `Exibir`. Escolha a opção “Da minha equipe”, como “Oportunidades da minha equipe”, para exibir dados pertencentes a você e a usuários subordinados a você na hierarquia de papéis.

- Alguns relatórios, como relatórios de oportunidade e atividade, têm links de **Hierarquia** que permitem a pesquisa detalhada de diferentes conjuntos de dados com base na hierarquia de papéis ou de usuários. Se sua organização usar gerenciamento de territórios, em alguns relatórios esses links são baseados na hierarquia de territórios.

Você pode optar por classificar o relatório pelo proprietário do registro ou pelo papel ao personalizá-lo.

CONSULTE TAMBÉM:

Melhorar o desempenho do relatório

Criar um novo relatório

Os relatórios lhe dão acesso aos seus dados

Executar um relatório

Tipos de relatório padrão

Os relatórios lhe dão acesso aos seus dados

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Use os relatórios para aproveitar os dados que a sua organização acumulou com o tempo. É possível examinar os dados da sua organização em combinações quase infinitas, exibi-los em formatos fáceis de entender e compartilhar as ideias resultantes com os outros por meio de painéis.

Um *relatório* retorna um conjunto de registros que atendem a determinados critérios e os exibe em linhas e colunas organizadas. Os dados do relatório podem ser filtrados, agrupados e exibidos como um gráfico. Os relatórios são armazenados em pastas, que controlam quem tem acesso.

CONSULTE TAMBÉM:

Personalizando relatórios

Tipos de relatório padrão

Painéis

Saiba mais sobre painéis

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Os painéis oferecem exibições abrangentes de seus dados do Salesforce. Antes de criar, ler e compartilhar painéis, revise esses fundamentos de painéis.

Ao se preparar para organizar seus dados do Salesforce, tenha em mente estas dicas:

- Os relatórios fornecem todos os dados exibidos em um painel. Painéis podem exibir dados de mais de um relatório.
- Ao atualizar um painel, todos os relatórios de fornecimento de dados devem ser executados. Se esses relatórios levarem muito tempo para serem executados, o painel também levará.
- Os painéis são compartilhados por meio de pastas. As pessoas que têm permissão para a pasta em que seu painel está salvo também têm acesso a seu painel. Certifique-se de que você salvou seu painel em uma pasta adequada.

Antes de criar ou ler um painel, familiarize-se com esses recursos e conceitos.

Editor de painel

O Editor de painel é uma ferramenta visual de arrastar e soltar que você usa para criar painéis e editar os existentes. O Editor de painel é onde você adiciona, edita e organiza os componentes do painel.

Para iniciar o Editor de painel, clique em **Novo painel**.

Componentes

Painéis são feitos de componentes. Cada componente contém um gráfico ou métrica que mostra dados de um relatório. Componentes diferentes podem exibir dados de diferentes relatórios.

Usuário em execução (Exibindo como)

No Salesforce, diferentes usuários têm diferentes permissões para acessar os dados. Um painel exibe apenas dados que o usuário em execução do painel pode acessar.

Por exemplo, digamos que você esteja visualizando um painel que descreve leads. Emily é uma gerente de operações de vendas que visualiza todos os leads, e Marcus é um especialista de vendas diretas que visualiza apenas os leads de sua propriedade. Se a Emily for a usuária em execução do painel, o painel exibirá dados sobre todos os leads no Salesforce. Se Marcos for o usuário em execução, o painel exibirá apenas dados sobre leads de propriedade de Marcus.

Criar um painel

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Quando você estiver pronto para compartilhar dados do Salesforce com colegas, crie um painel. Painéis permitem que você organize dados de relatórios usando gráficos, tabelas e métricas. Se seus colegas precisam de mais informações, eles poderão ver os relatórios de fornecimento de dados do seu painel.

NESTA SEÇÃO:

1. Criar um painel

   Crie um painel para proporcionar uma visão gráfica dos dados nos seus relatórios.

3. Fornecer modos de exibição individualizados de um painel

   Painéis dinâmicos permitem que cada usuário veja os dados aos quais tem acesso. Com um painel dinâmico, é possível controlar a visibilidade dos dados sem precisar criar um painel separado, com seu próprio usuário de execução e pasta, para cada nível de acesso de dados.

4. Instalar os painéis de amostra de CRM do AppExchange

   Use estes painéis do AppExchange como ponto de partida para criar painéis que atendam às suas necessidades comerciais.

Criar um painel

Crie um painel para proporcionar uma visão gráfica dos dados nos seus relatórios.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar painéis:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para editar e excluir painéis que você criou:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para editar e excluir painéis que você não criou:
- "Executar relatórios", "Gerenciar painéis" E "Exibir todos os dados"

Para criar, editar e excluir painéis dinâmicos:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis dinâmicos"

Dica: Você pode clonar um painel para criar rapidamente um novo painel com as mesmas propriedades e componentes daquele que você está exibindo. Simplesmente, clique em **Clonar**, modifique as configurações do painel e salve.

1. Crie os relatórios personalizados que contenham os dados que deseja exibir.

   Importante: Certifique-se de que armazenou os relatórios em pastas que os interessados específicos no painel possam acessar.

2. Clique na guia Painéis.
3. Clique em **Ir para a lista do painel**.
4. Clique em **Novo painel** para criar um novo painel.

   Para modificar um painel existente, clique em seu nome a partir da lista.

5. Personalize o painel e clique em **Salvar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Excluir um painel

Instalar os painéis de amostra de CRM do AppExchange

Fornecer modos de exibição individualizados de um painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Painéis dinâmicos permitem que cada usuário veja os dados aos quais tem acesso. Com um painel dinâmico, é possível controlar a visibilidade dos dados sem precisar criar um painel separado, com seu próprio usuário de execução e pasta, para cada nível de acesso de dados.

Os administradores controlam o acesso aos painéis armazenando-os em pastas com certas configurações de visibilidade. As pastas do painel podem ser públicas, ocultas ou restritas a grupos, atribuições ou territórios. Se você tiver acesso a uma pasta, poderá exibir seus painéis.

As pastas controlam o acesso ao painel, mas o *usuário em execução* determina o acesso aos dados. As opções de usuário em execução são:

- **Executar como usuário especificado.** O painel é executado usando as configurações de segurança desse usuário único e específico. Todos os usuários com acesso ao painel vêem os mesmo dados, independentemente de suas configurações de segurança pessoais. Essa abordagem é perfeita para compartilhar o quadro geral com toda uma hierarquia ou para motivar os integrantes da equipe mostrando o desempenho dos colegas dentro de uma equipe. Se você não tiver "Exibir

todos os dados", só poderá escolher você mesmo. Se tiver "Exibir painéis da minha equipe", poderá escolher qualquer usuário abaixo de você na hierarquia de papéis.

- **Execute como usuário logado.** O *painel dinâmico* é executado usando as configurações de segurança do usuário que exibe o painel. Cada usuário vê o painel de acordo com seu próprio nível de acesso. Essa abordagem ajuda os administradores a compartilharem um conjunto em comum de componentes do painel com usuários de diferentes níveis de acesso.

Com um painel dinâmico, é possível controlar a visibilidade dos dados sem precisar criar um painel separado, com seu próprio usuário de execução e pasta, para cada nível de acesso de dados. Um único painel dinâmico pode exibir um conjunto padrão de métricas em todos os níveis da sua organização.

É possível criar até três filtros para cada painel dinâmico. Filtrar painéis dinâmicos fornece aos administradores flexibilidade adicional na criação de painéis. Por exemplo, você pode criar um cartão de pontuação para vendedores de toda a organização que contenha os filtros de representante de vendas e produtos. Isso permite que gerentes de vendas visualizem o desempenho dos representantes como um grupo e individualmente. Isso também permite visualizar as vendas por produto, para verificar quais representantes de produtos específicos estão ou não efetuando vendas.

Os gerentes com a permissão "Exibir painéis da minha equipe" ou "Exibir todos os dados" podem definir uma opção para visualizar o painel do ponto de vista dos usuários abaixo deles na hierarquia de funções.

Sua organização pode ter até cinco painéis dinâmicos para a edição Enterprise, 10 para as edições Unlimited e Performance, e três para a edição Developer.Painéis dinâmicos adicionais podem estar disponíveis para compra.

 Nota:

- Para painéis dinâmicos, não há suporte para seguir componentes.
- Você não pdoe salvar painéis dinâmicos em pastas pessoais.
- Você não pode agendar atualizações para painéis dinâmicos. Eles devem ser atualizados manualmente.

Cenário corporativo de exemplo

Digamos que a equipe de oportunidades seja formada por um vice-presidente, quatro gerentes de vendas e 40 representantes de vendas – 10 por gerente. Você recebeu o pedido de criar painéis que exibam as métricas a seguir, restritas por papel e hierarquia:

Papel	Total de agendamentos	Taxas de fechamento por concorrente	Número de atividades por tipo de reunião
Representante de vendas	✓		✓
Gerente de vendas	✓	✓	
VP de vendas	✓	✓	

Os representantes de vendas conseguem ver somente seus próprios dados, os gerentes conseguem ver os dados dos representantes que gerenciam e o VP deve ver os dados da equipe inteira. Nesse cenário, você normalmente teria de criar *45* painéis diferentes, um para cada pessoa. Você também teria de criar várias pastas para gerenciar os direitos de acesso.

Com painéis dinâmicos, você pode criar somente *dois* painéis e armazená-los em uma única pasta:

- Crie um painel dinâmico para representantes de vendas com os seguintes componentes:
  - Um medidor do total de agendamentos
  - Uma tabela de atividades por tipo de reunião
- Crie um painel dinâmico para gerentes e para o VP com os seguintes componentes:

- Um medidor do total de agendamentos
- Um gráfico de colunas das taxas de fechamento por competidor

- Como opção, crie filtros que permitem que os interessados refinem ainda mais suas visualizações de painel. Por exemplo, crie um filtro em contas principais, para permitir que os interessados se concentrem em registros, atividades e ameaças competitivas para cada conta.

Todos os usuários verão os dados que podem acessar. Os representantes de vendas vêem seus agendamentos e suas atividades. Os gerentes vêem os agendamentos e as taxas de fechamento dos representantes que gerenciam. O VP vê os agendamentos e as taxas de fechamento para a equipe inteira. Como a métrica é igual para gerentes e para o VP, você pode usar o mesmo painel dinâmico para os dois papéis. O recurso de painéis dinâmicos reduz o número de painéis necessários de 45 para 2!

NESTA SEÇÃO:

1. Configurar painéis dinâmicos
   Para criar um painel dinâmico, crie uma pasta para conter o painel e seus relatórios subjacentes e depois crie o painel.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar dados do painel
Criar um painel
Configurar painéis dinâmicos

Configurar painéis dinâmicos

Para criar um painel dinâmico, crie uma pasta para conter o painel e seus relatórios subjacentes e depois crie o painel.

Sua organização pode ter até cinco painéis dinâmicos para a edição Enterprise, 10 para as edições Unlimited e Performance, e três para a edição Developer.

 Nota:

- Você não pdoe salvar painéis dinâmicos em pastas pessoais.
- Você não pode agendar atualizações para painéis dinâmicos. Eles devem ser atualizados manualmente.

1. Crie pastas que possam ser acessadas por todos os visualizadores de painel para armazenar painéis dinâmicos e os relatórios de origem de componente correspondentes.
2. Na guia Painéis, crie um novo painel ou edite um existente.
3. Clique no botão ao lado do campo `Exibir painel como`.

   Nota: Se você não tiver a permissão "Gerenciar painéis dinâmicos", insira um usuário de execução e passe para a etapa final. Digite "*" para visualizar todos os usuários disponíveis.

4. Selecione `Executar como usuário logado`.
5. Também é possível selecionar `Permitir que os usuários autorizados alterem o usuário em execução` para habilitar aqueles que têm permissão para alterar o usuário em execução na página de exibição do painel.
   - Os usuários com "Exibir painéis da minha equipe" podem exibir o painel como um usuário abaixo deles na hierarquia de papéis.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir painéis dinâmicos:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis dinâmicos"

Para habilitar a seleção de um usuário em execução diferente para o painel:
- "Exibir painéis da minha equipe" OU "Exibir todos os dados"

- Os usuários com "Exibir todos os dados" podem editar o painel e exibi-lo como qualquer usuário de sua organização.
- Os usuários com “Ativar o painel de outro usuário” podem editar o painel caso tenham acesso a ele, mesmo que não sejam os usuários que estão executando e não tenham “Exibir todos os dados.”

6. Clique em **OK**.
7. No campo `Exibir painel como`, informe um usuário em execução.
8. Salve o painel.
9. Defina a opção `Mostrar` adequada na página de execução do relatório.
   Por exemplo: se você escolher “Oportunidades da minha equipe”, todos os visualizadores de painel dinâmico poderão ver todas as oportunidades para a equipe.

Dica: Para evitar restringir a exibição dos dados pelo painel:

- Verifique se os filtros avançados não incluem proprietários de registros específicos (como *`Proprietário da oportunidade igual a Francisco Silva`*).
- Não clique em `Salvar nível hierárquico` ao salvar relatórios de oportunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Incluir um filtro de painel
Fornecer modos de exibição individualizados de um painel
Escolher um usuário em execução no painel

Instalar os painéis de amostra de CRM do AppExchange

Use estes painéis do AppExchange como ponto de partida para criar painéis que atendam às suas necessidades comerciais.

O pacote de painéis de amostra de CRM do AppExchange oferece painéis de prática recomendada com registros subjacentes, baseados nos objetos e campos padrão de sua empresa. Você pode usar estes painéis de vendas, marketing, serviço e suporte para acompanhar os processos de negócios e os principais indicadores de desempenho para você mesmo, sua equipe e sua empresa. Os painéis deste pacote incluem:

- **Painéis de marketing e vendas**
  - Painel executivo de marketing
  - Painel executivo de vendas
  - Painel do gerente de vendas
  - Painel do vendedor
- **Painéis de atendimento ao cliente**
  - Painel de visão geral do supervisor representante
  - Painel de visão geral de serviço executivo
  - Painel de serviço de KPIs

1. No AppExchange, procure "Painéis CRM Salesforce" e clique em **Obter agora**.
2. Para instalar os painéis de amostra, instale o pacote.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para instalar pacotes:
- “Fazer download de pacotes do AppExchange”

Para criar painéis:
- “Executar relatórios” E “Gerenciar painéis”

Executar e depois ler um painel

Clique no nome de um painel para executá-lo. Gráficos do painel são interativos; portanto, certifique-se de passar o cursor do mouse sobre eles e clicar neles para obter mais informações.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

NESTA SEÇÃO:

Atualizar dados do painel

Clique em **Atualizar** para carregar os dados mais recentes no painel. Os dados estão atualizados de acordo com a data e a hora exibidas após `Data...`, no canto superior direito do painel.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para atualizar dados do painel:

- "Executar relatórios" E acesso à pasta de painéis

1. Clique em **Atualizar** para preencher o painel com os dados mais recentes.
   Quando os dados do painel estão sendo atualizados, o botão **Atualizar** muda para **Atualizando...**É possível sair do painel e executar outras funções no Salesforce enquanto os dados são atualizados. Quando o painel tiver concluído a atualização, o Salesforce 1 informa que o painel está pronto a partir do painel de notificação do lado direito. Como as notificações por push não estão ativadas para atualizações de painel, você será notificado somente no aplicativo e não por email.

    Dica: Se os dados do painel não forem atualizados após dez minutos, a atualização será automaticamente interrompida. Se necessário, clique novamente em **Atualizar**.

Quando um painel é atualizado, seus dados são atualizados para todos que o acessam na organização. Atualizações adicionais enviadas durante uma atualização e até um minuto após sua conclusão são ignoradas; para os usuários, são exibidos os dados mais atuais.

Ao alterar os filtros em um painel, este exibirá os dados anteriores em cache, caso existam. Caso não exista nenhum dado, o painel buscará o mais recente. De uma forma ou de outra, a data da "Última atualização" do painel mostra o padrão de data e hora para os dados sendo exibidos.

Agendar uma atualização de painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para agendar e enviar por email uma atualização do painel:
- "Agendar painéis"

Para excluir o agendamento de uma atualização do painel:
- "Modificar todos os dados"

Nas edições Enterprise, Unlimited e Performance, é possível programar os painéis para serem atualizados diária, semanal ou mensalmente.

 Nota: Usuários com as permissões "Exibir configuração" podem exibir todos os painéis agendados para atualização para sua organização na página Todos os trabalhos agendados. Para exibir a página Todos os trabalhos agendados, em Configuração, insira *Trabalhos agendados* na caixa Busca rápida e selecione **Trabalhos agendados**. Os usuários com a permissão "Modificar todos os dados" podem clicar em **Excluir** próximo a um painel agendado específico para excluir permanentemente todas as instâncias da atualização agendada.

Você também poderá configurar o Salesforce para enviar um email com uma versão HTML do painel quando a atualização for concluída. Para aplicativos de email que não suportam HTML, o email inclui texto e um link para o painel.

1. Na guia Painéis, selecione um painel usando o campo Exibir painel.
2. Clique em **Atualizar** e selecione **Agendar atualização**.

   Os filtros não são aplicados quando você agenda um painel ou o envia por email.

   Cada painel tem um *usuário em execução*, cujas configurações de segurança determinam quais dados são exibidos em um painel.

    Nota: Se o usuário de execução ficar inativo, o painel não será executado.

3. Selecione as configurações de notificação.
   - Clique em Para mim para enviar um email ao endereço do seu usuário.
   - Clique em Para outros... para enviar um email a usuários adicionais do Salesforce.

      Nota: Os usuários do portal receberão notificações de atualização de painel e relatório se a opção Permitir que relatórios e painéis sejam enviados aos usuários do portal estiver ativada.

   - As notificações de atualização do painel podem não ser exibidas corretamente no Outlook 2007.
   - Nas notificações de atualização do painel em formato HTML, os usuários podem clicar no nome do painel para fazer login no Salesforce e exibir o painel.
   - Para que uma notificação de atualização do painel seja enviada a outros usuários, armazene o painel em uma pasta pública com acesso concedido aos outros. Outros usuários não têm acesso a painéis em suas pastas pessoais. Para adicionar um painel a uma pasta pública, edite as propriedades do painel.
   - Os usuários podem clicar nos componentes em uma notificação de atualização de painel para exibir o relatório de origem no Salesforce.
   - Componentes do painel que incluem páginas do Visualforce e s-controls talvez não sejam exibidos nas notificações de atualização do painel. Os usuários devem exibi-los no Salesforce.
   - As notificações de atualização do painel podem ser exibidas offline nos clientes de email.
   - Se um painel tiver filtros, apenas a versão sem filtro será enviada por email.
   - Por padrão, o Salesforce envia imagens nos emails do painel como arquivos .png (Portable Network Graphic), que não são suportados pelo Lotus Notes. Quando você ativar a opção Usar imagens compatíveis com o Lotus Notes nos emails do painel, o Salesforce usará imagens .jpg, suportadas pelo Lotus Notes, ao enviar emails do painel. É necessária a permissão "Agendar painéis" para exibir essa opção.

Nota: Os emails de painel que contêm imagens compatíveis com o Lotus Notes são substancialmente maiores, e a qualidade de imagem pode ser inferior.

4. Agende uma atualização.
   a. Defina o campo `Frequência`.

      Clique nos campos `Diariamente`, `Semanalmente` ou `Mensalmente` para mostrar mais opções.

      O número total e a frequência das atualizações agendadas do painel depende da sua edição do Salesforce. As edições Enterprise, Unlimited e Performance podem ter até 200 atualizações de painel agendadas. Os usuários das edições Unlimited e Performance podem agendar até duas atualizações de painel por hora por dia. Os usuários da Enterprise Edition podem agendar até uma atualização de painel por hora por dia. Instantâneos agendados adicionais podem estar disponíveis para compra. Entre em contato com seu representante do Salesforce para obter informações.

   b. Especifique as datas nos campos `Início` e `Fim`.

      Os painéis são atualizados no fuso horário do usuário que agendar a atualização. Por exemplo, se o campo `Fuso horário` do seu registro de usuário for Horário do Pacífico (PST) e você agendar uma atualização do painel diária às 2:00 PM, o painel será atualizado todos os dias entre 2:00 PM e 2:29 PM, Horário do Pacífico (PST).Se você exibir e salvar um agendamento em um fuso horário diferente daquele onde ocorreu o agendamento, o time slot poderá mudar.

   c. Em `Hora de início preferencial`, clique em **Localizar opções disponíveis...** para selecionar uma hora.

      A atualização do painel é executada em até 30 minutos do horário de início preferido. Por exemplo: se você selecionar 14h, a atualização poderá acontecer a qualquer momento entre 14h e 14h59, dependendo da disponibilidade.

      Nota: A hora de início preferida poderá não estar disponível se outros usuários já tiverem-na selecionado.

   - Se uma atualização do painel for agendada em um dia específico do mês, ele só será atualizado nos meses que tenham esse dia específico. Por exemplo: se você agendar uma atualização para o dia 31 de cada mês, o painel não será atualizado nos meses que tiverem 30 dias. Para atualizar no último dia de cada mês, selecione "Último" na lista suspensa `No dia de cada mês`.
   - Os painéis não serão atualizados conforme agendados caso o usuário em execução não tenha acesso à pasta do painel.
   - Se um painel tiver filtros, apenas a versão sem filtro será atualizada.
   - Você não pode agendar atualizações para painéis dinâmicos. Eles devem ser atualizados manualmente.

5. Clique em **Salvar**.

Para excluir uma atualização agendada do painel, clique em **Atualizar** > **Agendar atualização** > **Remover painel do agendamento**.

A atualização agendada será excluída de forma permanente, e não enviada para a Lixeira. Excluir a atualização programada não afeta o painel em si.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplicar um filtro de painel
Atualizar dados do painel

Escolher um usuário em execução no painel

Selecione um *usuário de execução* para especificar quais dados serão exibidos em um painel.

Cada painel tem um *usuário em execução*, cujas configurações de segurança determinam quais dados são exibidos em um painel.

 Nota: A permissão "Gerenciar painéis dinâmicos", necessária para selecionar um usuário em execução, não está disponível na **Professional** Edition.

Se você tiver "Exibir todos os dados", poderá escolher qualquer usuário na sua organização para executar um usuário no painel. Se tiver "Exibir painéis da minha equipe", poderá escolher qualquer usuário abaixo de você na hierarquia de papéis.

 Nota: Os componentes do painel que usam o Visualforce ignoram as exibições de conteúdo do usuário em execução; o conteúdo só será exibido se o usuário que estiver fazendo a visualização tiver acesso à página do Visualforce. Outros componentes do painel não são afetados.

Usuários com uma licença de usuário do Salesforce Platform ou Salesforce Platform One só poderão exibir um painel se o usuário em execução do painel também tiver o mesmo tipo de licença. Considere a criação de painéis separados para usuários com tipos de licenças diferentes.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir painéis:

- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para criar, editar e excluir painéis dinâmicos:

- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis dinâmicos"

Para habilitar a seleção de um usuário em execução diferente para o painel:

- "Exibir painéis da minha equipe" OU "Exibir todos os dados"

1. Edite um painel.
2. Clique no botão ▾ ao lado do campo `Exibir painel como`.

   Nota: Se você não tiver a permissão "Gerenciar painéis dinâmicos", insira um usuário de execução e passe para a etapa final. Digite "*" para visualizar todos os usuários disponíveis.

3. Escolha uma configuração de usuário em execução.
   - **Executar como usuário especificado.** O painel é executado usando as configurações de segurança desse usuário único e específico. Todos os usuários com acesso ao painel veem os mesmos dados, independentemente de suas configurações de segurança pessoais. Essa abordagem é perfeita para compartilhar o quadro geral com toda uma hierarquia ou para motivar os integrantes da equipe mostrando o desempenho dos colegas dentro de uma equipe. Se você não tiver "Exibir todos os dados", só poderá escolher você mesmo. Se tiver "Exibir painéis da minha equipe", poderá escolher qualquer usuário abaixo de você na hierarquia de papéis.
   - **Execute como usuário logado.** O *painel dinâmico* é executado usando as configurações de segurança do usuário que exibe o painel. Cada usuário vê o painel de acordo com seu próprio nível de acesso. Essa abordagem ajuda os administradores a compartilharem um conjunto em comum de componentes do painel com usuários de diferentes níveis de acesso.

4. Também é possível selecionar `Permitir que os usuários autorizados alterem o usuário em execução` para habilitar aqueles que têm permissão para alterar o usuário em execução na página de exibição do painel.
   - Os usuários com "Exibir painéis da minha equipe" podem exibir o painel como um usuário abaixo deles na hierarquia de papéis.
   - Usuários com "Exibir todos os dados" podem editar o painel e visualizá-lo como qualquer usuário em sua organização.
   - Os usuários com "Ativar o painel de outro usuário" podem editar o painel caso tenham acesso a ele, mesmo que não sejam os usuários que estão executando e não tenham "Exibir todos os dados."

   Nota: Se você tiver "Exibir todos os dados" ou "Exibir painéis da minha equipe", será possível visualizar a página *editar* do painel como um usuário diferente, mas será necessário selecionar `Permitir que usuários autorizados alterem o usuário em execução` para alterar o usuário em execução na página *exibir* no painel.

5. Clique em **OK**.

6. No campo `Exibir painel como`, informe um usuário em execução.
7. Salve o painel.

Filtrar dados do painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Os filtros de painel facilitam o oferecimento de diversas combinações de dados a partir de um único painel. Não é necessário ter painéis separados para conjuntos de usuários diferentes — basta dar a cada grupo um filtro que faça sentido para ele. Quando você usa um filtro em um painel, a exibição filtrada é mostrada novamente na próxima vez que você acessa o painel.

O filtro tem um nome, um operador de filtro e um ou mais valores. Cada filtro pode ter até 10 opções. Cada painel pode ter até 3 filtros. Entre em contato com a Salesforce para aumentar o limite das opções de filtro. No máximo, é possível 50 opções de filtro.

Você pode filtrar em listas de opções, pesquisas e caixas de seleção, e em campos de texto, numéricos, de data e data/hora.

Ao alterar os filtros em um painel, este exibirá os dados anteriores em cache, caso existam. Caso não exista nenhum dado, o painel buscará o mais recente. De uma forma ou de outra, a data da "Última atualização" do painel mostra o padrão de data e hora para os dados sendo exibidos. Clique em **Atualizar** para obter os dados mais recentes.

Nota: Há algumas coisas que não podem ser feitas com os filtros de painel.

- Os filtros não podem ser adicionados a painéis que contenham componentes do Visualforce ou s-control.
- Não é possível filtrar nos campos de grupos. No entanto, é possível usar um relatório filtrado em um campo de grupo na página de painel.
- Os filtros não são aplicados quando você agenda um painel ou o envia por email.
- Não é possível filtrar dados em um relatório combinado na exibição de painel nem incluir um filtro em um painel que só tenha relatórios combinados.
- Você não pode usar campos de fórmula personalizados em um filtro de painel.

NESTA SEÇÃO:

1. Incluir um filtro de painel
   Para criar um filtro de painel, selecione um campo que contém o tipo de informações que você deseja filtrar e defina como o filtro retorna os dados.
2. Aplicar um filtro de painel
   Filtre um painel para analisar as informações interativamente. Ao filtrar um painel, a exibição filtrada é preservada para que, na próxima vez em que o painel for visualizado, os dados sejam filtrados pela mesma exibição.
3. Exemplos de filtro do painel
   Os filtros em um painel permitem escolher diferentes visualizações de dados. Ao filtrar um painel, a exibição filtrada é salva no painel até que os filtros sejam alterados. Sem os filtros do painel, seria necessário criar vários painéis, cada um com o próprio conjunto de relatórios filtrados.

CONSULTE TAMBÉM:

Incluir um filtro de painel
Aplicar um filtro de painel
Criar um painel
Configurar painéis dinâmicos

Incluir um filtro de painel

Para criar um filtro de painel, selecione um campo que contém o tipo de informações que você deseja filtrar e defina como o filtro retorna os dados.

O campo selecionado para o filtro pode ter *campos equivalentes*. Os campos equivalentes compartilham o mesmo objeto básico que o campo que você selecionou para o filtro. É possível usar campos equivalentes para filtrar componentes que não tenham o campo exato que você selecionou para o filtro, ou para filtrar alguns componentes de forma diferente. Por exemplo, se você filtrar o campo `Proprietário da conta`, os campos equivalentes podem incluir `Proprietário da oportunidade` ou `Oportunidade criada por`, já que os três fazem parte do objeto do Usuário.

Ao editar um painel, você pode ver como cada componente está sendo filtrado em `Filtrado por`. Se houver campos equivalentes para um componente, você pode selecionar um campo diferente para filtrar o componente.

EDIÇÕES

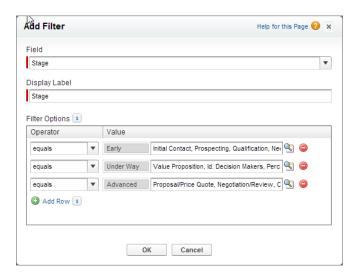
Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar painéis:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

1. Clique em **Editar** no painel e, em seguida, clique em **Adicionar filtro**.
2. Selecione o campo para filtrar na lista suspensa do `Campo`. A lista suspensa mostra os campos que podem ser usados para filtrar todos os componentes. (Para ver campos equivalentes à sua seleção, clique no i .)
3. Dê ao filtro um rótulo de exibição para identificá-lo. Se o seu filtro tiver muitos campos equivalentes, é recomendável usar um rótulo que sirva para todos os componentes.
4. Em Opções de filtro, selecione um operador e forneça um valor ou mais como critério do filtro.

   Use o campo **Nome do grupo** para dar um nome ao filtro. Por exemplo: em um painel de vendas, é possível reunir várias fases de oportunidades em um grupo chamado "Inicial." Isso permite que os usuários filtrem rapidamente o painel para mostrar somente os dados relevantes a negócios que estão nos estágios iniciais de desenvolvimento.

Nota: Opções com vários valores são tratadas como condições OU.

5. Clique em **OK**. Ao clicar em Ok, você pode ver como o filtro foi aplicado em cada componente. Se houver campos equivalentes para um componente, você pode selecionar qual será usado para filtrar o componente.

Para modificar ou excluir um filtro existente, na lista suspensa do filtro, selecione **Editar Filtro** ou **Remover Filtro**.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar dados do painel

Aplicar um filtro de painel

Filtrar operadores

Aplicar um filtro de painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exibir e atualizar painéis:

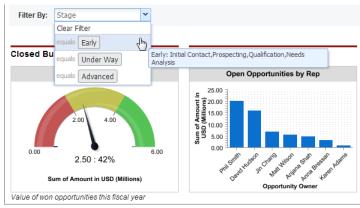
- "Executar relatórios" E acesso à pasta de painéis

Filtre um painel para analisar as informações interativamente. Ao filtrar um painel, a exibição filtrada é preservada para que, na próxima vez em que o painel for visualizado, os dados sejam filtrados pela mesma exibição.

Nota: Todos os componentes do painel podem não ser filtrados no mesmo campo. A pessoa que criou ou editou o painel especifica qual campo é usado.

1. Abra um painel.

   Se você aplicou algum filtro na última vez que usou esse painel, observe que eles continuam selecionados.

2. Selecione uma opção na lista suspensa **Filtrar por**.
   Cada filtro pode ter uma opção ou mais, que você pode escolher para restringir a sua seleção.

3. Para ver os dados sem filtragem, clique em **Limpar filtro**.

CONSULTE TAMBÉM:

Incluir um filtro de painel

Filtrar dados do painel

Exemplos de filtro do painel

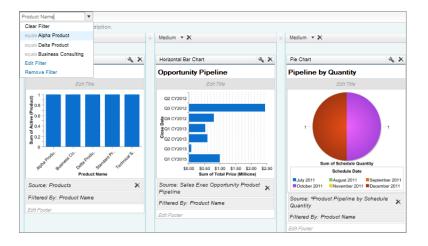
EDIÇÕES

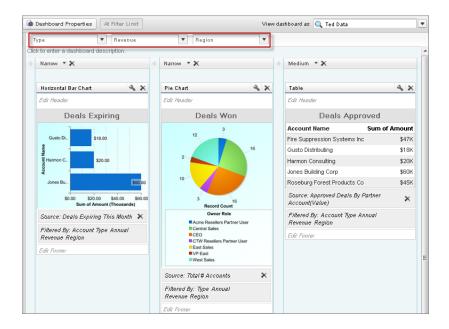
Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Os filtros em um painel permitem escolher diferentes visualizações de dados. Ao filtrar um painel, a exibição filtrada é salva no painel até que os filtros sejam alterados. Sem os filtros do painel, seria necessário criar vários painéis, cada um com o próprio conjunto de relatórios filtrados.

Desempenho de vendas por produtos

Crie um painel de vendas que permita aos visualizadores acompanhar o desempenho de vendas por produto. Para fazer isso, crie um painel com os principais indicadores de desempenho, como o rendimento fechado. Adicione um filtro no campo `Nome do produto` para que os usuários vejam o desempenho por produto.

Negócios para diferentes segmentos de conta

Mostre como está o desempenho de diferentes tipos de negócios em diferentes segmentos de contas criando um painel com dois filtros. Crie um filtro para o `Receita anual`, que contém várias faixas para refletir como a sua empresa segmenta as contas, depois, crie um filtro em `Tipo` de oportunidade e, por fim, adicione um filtro para mostrar negócios por `Região`. Crie-o como um painel dinâmico para que seja usado por todo o departamento de vendas: os gerentes podem usá-lo para ver o desempenho de suas equipes, e os representantes de vendas podem usá-lo para monitorar seu próprio desempenho.

Compartilhar um painel

Um painel é a melhor maneira de compartilhar um conjunto de dados interativo organizado com colegas.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

 Nota: Ao trabalhar com pastas, tenha em mente essas limitações do Lightning Experience.

Criando ou excluindo pastas de relatórios e painéis

Os usuários não podem criar nem excluir pastas no Lightning Experience. As pastas criadas no Salesforce Classic e seu conteúdo permanecem acessíveis no Lightning Experience.

Ao criar ou clonar um relatório ou painel, os usuários podem salvar dentro das pastas existentes. (As pastas existentes devem ser criadas no Salesforce Classic.)

Compartilhando pastas de relatórios e painéis

Os usuários não podem compartilhar pastas de relatório e painel no Lightning Experience. Todas as permissões de compartilhamento definidas para pastas no Salesforce Classic são obedecidas no Lightning Experience.

Pesquisando pastas de relatórios e painéis

Os usuários não podem pesquisar pastas de relatórios e painéis no Lightning Experience. Os resultados de uma pesquisa global incluem relatórios e painéis, mas não as pastas de relatórios e painéis.

Recursos não disponíveis no Lightning Experience

- Pastas padrão
- Mover relatórios e painéis entre pastas

NESTA SEÇÃO:

1. Gerenciar acesso aos relatórios e painéis

   O acesso aos relatórios e painéis é controlado por meio das configurações da pasta em que estão armazenados. Para conceder a outras pessoas acesso a seus relatórios ou painéis, coloque-os em uma pasta compartilhada. Para evitar que outras pessoas acessem seus relatórios, coloque-os nas pastas pessoais que apenas você pode acessar.

2. Imprimir um painel

   Os painéis podem ser impressos com a opção de impressão do seu navegador.

Gerenciar acesso aos relatórios e painéis

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **todas** as edições, exceto **Database.com**

As pastas de relatórios não estão disponíveis em: Edições **Contact Manager**, **Group** e **Personal**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar e excluir pastas de relatórios públicos:

- "Gerenciar relatórios públicos"

Para criar, editar e excluir pastas de painéis públicos:

- "Gerenciar painéis" E "Exibir todos os dados"

O acesso aos relatórios e painéis é controlado por meio das configurações da pasta em que estão armazenados. Para conceder a outras pessoas acesso a seus relatórios ou painéis, coloque-os em uma pasta compartilhada. Para evitar que outras pessoas acessem seus relatórios, coloque-os nas pastas pessoais que apenas você pode acessar.

Para acessar as pastas de relatórios e painéis, vá para a guia Relatórios. Na guia, no painel Pastas, clique em e selecione **Nova pasta de relatório** ou **Nova pasta de painel** para criar uma pasta, ou clique em em uma pasta a ser editada.

Considere o que segue ao editar relatórios ou painéis que você não criou ou ao tentar compartilhar relatórios com terceiros:

- Você somente pode modificar o conteúdo de uma pasta se o nível de acesso da pasta estiver definido como Leitura/Gravação. Somente os usuários com a permissão "Gerenciar relatórios públicos" ou "Gerenciar painéis públicos" podem excluir ou alterar uma pasta somente leitura. Independentemente das configurações de permissões ou pastas, você não pode editar pastas não arquivadas ou pastas pessoais de outras pessoas.
- Os administradores ou usuários com as permissões "Gerenciar relatórios públicos" e "Criar e personalizar relatórios" poderão criar relatórios personalizados que todos os usuários podem ver. Eles também podem organizar relatórios criando pastas de relatório personalizadas e configurando os grupos de usuários que terão acesso a elas. Observe que os relatórios públicos e as pastas de relatórios não estão disponíveis nas Edições Personal, Contact Manager e Group.
- Para tornar público um relatório, execute o relatório e clique em **Salvar como**. Atribua um nome ao relatório e escolha uma pasta de relatório público.

NESTA SEÇÃO:

1. Acesso às pastas de relatório

   O acesso às pastas é controlado pelas permissões. Os usuários devem ter certas permissões para acessar pastas de relatórios públicas, ocultas ou compartilhadas.

2. Acesso às pastas do painel

   O acesso às pastas é controlado pelas permissões. Os usuários devem ter certas permissões para acessar pastas do painel públicas, ocultas ou compartilhadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Acesso às pastas do painel

Acesso às pastas de relatório

Acesso às pastas de relatório

O acesso às pastas é controlado pelas permissões. Os usuários devem ter certas permissões para acessar pastas de relatórios públicas, ocultas ou compartilhadas.

As tabelas a seguir mostram as permissões que os usuários deverão ter para acessar os três tipos diferentes de relatório: púbicas, ocultas e compartilhadas.

 Nota: A permissão "Exibir relatórios em pastas públicas" está disponível apenas em organizações com compartilhamento avançado para relatórios e painéis. As organizações sem compartilhamento avançado para relatórios e painéis usam "Exibir todos os dados".

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **todas** as edições, exceto **Database.com**

As pastas de relatórios não estão disponíveis em: Edições **Contact Manager**, **Group** e **Personal**

Pastas públicas

As seguintes permissões se aplicam às pastas dentro das configurações de visibilidade:

- `Esta pasta é acessível por todos os usuários, incluindo usuários do portal`
- `Esta pasta é acessível por todos os usuários, exceto por usuários do portal`

Nível de acesso	Permissões para acessar pastas de somente leitura	Permissões para acessar pastas de leitura/gravação
Leitura	*Qualquer* uma das seguintes: • "Exibir relatórios em pastas públicas" • "Executar relatórios" • "Gerenciar relatórios públicos" • "Exibir todos os dados"	*Qualquer* uma das seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar relatórios públicos" • "Exibir todos os dados"
Gravar novo	"Gerenciar relatórios públicos"	"Criar e personalizar relatórios"
Modificar/excluir	"Gerenciar relatórios públicos"	"Gerenciar relatórios públicos"

Pastas ocultas

As seguintes permissões se aplicam às pastas que tem esta configuração de visibilidade:

- `Esta pasta está oculta para todos os usuários`

Nível de acesso	Permissões para acessar pastas de somente leitura	Permissões para acessar pastas de leitura/gravação
Lido	*Qualquer* uma das seguintes: • "Exibir relatórios em pastas públicas" • "Exibir todos os dados"	"Exibir todos os dados"
Gravar novo	"Gerenciar relatórios públicos"	"Gerenciar relatórios públicos"
Modificar/excluir	"Gerenciar relatórios públicos"	"Gerenciar relatórios públicos"

Nota: A configuração Pastas ocultas está disponível somente em organizações sem compartilhamento avançado para relatórios e painéis. O equivalente para as organizações com compartilhamento avançado para relatórios e painéis é uma pasta sem configurações de compartilhamento definidas, ou seja, uma pasta que não está explicitamente compartilhada com ninguém.

Pastas compartilhadas

Nível de acesso	Permissões para acessar pastas de somente leitura	Permissões para acessar pastas de leitura/gravação
Lido	*Qualquer* uma das seguintes: • "Exibir relatórios em pastas públicas" • "Executar relatórios" (para usuários compartilhados) • "Gerenciar relatórios públicos" • "Exibir todos os dados"	*Qualquer* uma das seguintes: • "Executar relatórios" (para usuários compartilhados) • "Gerenciar relatórios públicos" (para usuários compartilhados) • "Exibir todos os dados"
Gravar novo	"Gerenciar relatórios públicos"	"Criar e personalizar relatórios" (para usuários compartilhados)
Modificar/excluir	"Gerenciar relatórios públicos"	"Gerenciar relatórios públicos"

Acesso às pastas do painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **todas** as edições, exceto **Database.com**

As pastas de relatórios não estão disponíveis em: Edições **Contact Manager**, **Group** e **Personal**

O acesso às pastas é controlado pelas permissões. Os usuários devem ter certas permissões para acessar pastas do painel públicas, ocultas ou compartilhadas.

As tabelas a seguir mostram as permissões que os usuários deverão ter para acessar os três tipos diferentes de pastas do painel: púbica, oculta e compartilhada.

Pastas públicas

As seguintes permissões se aplicam às pastas dentro das configurações de visibilidade:

- `Esta pasta é acessível por todos os usuários, incluindo usuários do portal`
- `Esta pasta é acessível por todos os usuários, exceto por usuários do portal`

Nível de acesso	Permissões para acessar pastas de somente leitura	Permissões para acessar pastas de leitura/gravação
Leitura	"Executar relatórios"	"Executar relatórios"
Gravar novo	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"	*As duas* seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis"
Modificar/excluir	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis"	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis"

Nível de acesso	Permissões para acessar pastas de somente leitura	Permissões para acessar pastas de leitura/gravação
	• "Exibir todos os dados"	• "Exibir todos os dados"

Pastas ocultas

As seguintes permissões se aplicam às pastas que tem esta configuração de visibilidade:

- `Esta pasta está oculta para todos os usuários`

Nível de acesso	Permissões para acessar pastas de somente leitura	Permissões para acessar pastas de leitura/gravação
Leitura	*As duas* seguintes: • "Executar relatórios" • "Exibir todos os dados"	*As duas* seguintes: • "Executar relatórios" • "Exibir todos os dados"
Gravar novo	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"
Modificar/excluir	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"

Pastas compartilhadas

Nível de acesso	Permissões para acessar pastas de somente leitura	Permissões para acessar pastas de leitura/gravação
Leitura	"Executar relatórios"	"Executar relatórios"
Gravar novo	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"	*As duas* seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis"
Modificar/excluir	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"	*Todas* as seguintes: • "Executar relatórios" • "Gerenciar painéis" • "Exibir todos os dados"

Imprimir um painel

Os painéis podem ser impressos com a opção de impressão do seu navegador.

- A orientação do papel é definida no formato paisagem, para que seja larga o suficiente para todas as três colunas de componentes do painel.
- Se necessário, redimensione as colunas e remova cabeçalhos e rodapés inseridos pelo navegador.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para imprimir painéis:

- "Executar relatórios" E acesso à pasta de painéis

Organizar painéis

Mantenha seus painéis ao seu alcance, classificando-os em pastas e excluindo relatórios não usados. Se você tiver muitos relatórios, poderá usar o campo de pesquisa para localizar o relatório desejado.

NESTA SEÇÃO:

1. Excluir um painel

   É uma boa ideia excluir painéis que não são mais necessários.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

Excluir um painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para excluir painéis:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para excluir painéis criados por outro usuário:
- "Gerenciar painéis" E "Modificar todos os dados"

É uma boa ideia excluir painéis que não são mais necessários.

Excluir um painel também exclui os componentes dentro dele. Ele não exclui os relatórios personalizados usados pelos componentes.

Os painéis excluídos são movidos para a Lixeira.

Para excluir um painel no Lightning Experience, abra o painel e clique em **Excluir**.

Para excluir um painel no Salesforce Classic:

1. Clique na guia Painéis.
2. Clique em **Ir para a lista de painéis**.
3. Escolha a pasta onde o painel está armazenado.
4. Clique em **Excluir** ao lado do nome do painel.

Limites do painel

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

À medida que você cria painéis dos seus dados do Salesforce, esteja ciente desses limites, restrições e diferenças entre painéis no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

Limites de painéis e relatórios do Salesforce

Recurso	Personal Edition	Entre em contato com o gerente	Edição Group	Professional Edition	Enterprise Edition	Edições Unlimited e Performance	Developer Edition
Filtros de campo por relatório[1]	20	20	20	20	20	20	20
Fórmulas por relatório	5	5	5	5	5	5	5
Relatórios agendados (Os relatórios enviados por email	N/A	N/A	N/A	Um por hora[2] (somente	Um por hora[2]	Dois por hora[2]	Um por hora[2] (somente fora do horário de pico[3])

Recurso	Personal Edition	Entre em contato com o gerente	Edição Group	Professional Edition	Enterprise Edition	Edições Unlimited e Performance	Developer Edition
podem ter até 10 MB.)				fora do horário de pico[3]) (Limitado a três horas de início preferenciais, que não poderão ser alteradas)			(Limitado a três horas de início preferenciais, que não poderão ser alteradas)
Filtros do painel	N/A	N/A	N/A	3 por painel	3 por painel	3 por painel	3 por painel
Painéis dinâmicos	N/A	N/A	N/A	N/A	Até cinco por organização	Até dez por organização	Até três por organização
Atualizações de painel agendadas	N/A	N/A	N/A	N/A	Um por hora[2]	Dois por hora[2]	N/A
Tipos de relatório personalizado (Os limites se aplicam a todos os tipos de relatórios personalizados independentemente do status de desenvolvimento.)	N/A	N/A	N/A	50	200	2.000	400
Instantâneos de relatório	N/A	N/A	N/A	Um por hora[2] (somente fora do horário de pico[3]) (Limitado a uma hora de início preferencial por dia, que não poderá ser alterada.)	Um por hora[2]	Dois por hora[2]	Um por hora[2] (somente fora do horário de pico[3]) (Limitado a uma hora de início preferencial por dia, que não poderá ser alterada.)

[1] Esses limites se aplicam ao criador de relatório. Se você estiver usando o assistente de relatório, o limite é 10.

[2] O máximo possível é de até 200, total.

[3] Fora do horário de pico entre as 18h e 3h, horário local.

O Salesforce mantém os dados históricos dos três meses anteriores, mais o mês atual.

Os seguintes limites de relatórios e painéis do Salesforce são aplicáveis a todas as edições com suporte.

Limites de relatório

- A visualização do criador de relatório mostra no máximo 20 linhas para relatórios de resumo e de matriz e 50 linhas para tabular.
- Você não pode ter mais de 250 grupos ou 4.000 valores em um gráfico. Se você vir uma mensagem de erro informando que seu gráfico tem grupos ou valores em excesso para plotar, ajuste os filtros do relatório para reduzir o número. Em gráficos de combinação, todos os grupos e valores são contados em relação ao total.
- Os relatórios exibem no máximo 2.000 linhas. Para exibir todas as linhas, exporte o relatório para o Excel ou use a exibição para impressão para relatórios de tabelas e de resumo. Para relatórios combinados, a exportação não está disponível e a área de impressão exibe um máximo de 20.000 linhas.
  - Relatórios de resumo e de matriz exibem os primeiros 2.000 agrupamentos quando Mostrar detalhes está desativado.
  - Os relatórios de matriz exibem no máximo 400.000 valores resumidos.
  - Os relatórios de matriz exibem no máximo 2.000 agrupamentos no eixo vertical quando Mostrar detalhes está desativado. Se houver mais de 400.000 valores resumidos, as linhas serão removidas até que o limite de 2.000 agrupamentos seja atendido, então as colunas serão removidas até que o número de valores resumidos seja inferior a 400.000.
- Relatórios que contêm agrupamentos são convertidos em relatórios tabulares quando são exibidos no Salesforce1.
- Por padrão, o tempo limite para os relatórios é de 10 minutos.
- Em um relatório agrupado, cada bloco pode ter até 100 colunas. Um relatório agrupado pode ter até 5 blocos.
- É possível adicionar até 10 fórmulas de resumo personalizadas em cada bloco de um relatório combinado. Um relatório combinado pode ter um total de 50 fórmulas de resumo personalizadas.
- Cada relatório combinado pode ter até 10 fórmulas de resumo personalizadas entre blocos.
- Quando você utiliza filtros em campos de área de texto longo padrão, como Descrição ou Detalhes de solução, são procuradas correspondências somente para os primeiros 1.000 caracteres desses campos nos relatórios.
- Somente os 254 primeiros caracteres de uma área de rich text ou texto longo são exibidos nos relatórios.
- Os campos de resumo nos relatórios tabular, resumido e matriz podem exibir até 21 dígitos.
- Os relatórios não podem ser filtrados em campos de área de texto longo personalizados.
- Os relatórios combinados exigem que o novo tema de interface do usuário esteja ativado. Os usuários sem o novo tema não podem criar, editar ou executar relatórios combinados.
- Os relatórios de previsões incluem somente oportunidades cujo fechamento está definido para o período da previsão, exceto aquelas atribuídas à categoria de previsão omitida.
- O Internet Explorer 6 não oferece suporte para relatórios reunidos.

Limites do painel

- Um filtro de painel pode ter até 50 opções. Por padrão, são ativadas 10 opções. Entre em contato com Salesforce para ampliar seu limite.
- Cada painel pode ter até 20 componentes.
- Não é possível filtrar nos campos de grupos. No entanto, é possível usar um relatório filtrado em um campo de grupo na página de painel.
- Uma tabela ou gráfico de painel pode exibir até 20 fotos.
- Você deve aguardar pelo menos um minuto entre as atualizações do painel.

Limites de tipo de relatório

- Um tipo de relatório personalizado pode conter referências a até 60 objetos. Por exemplo, se você selecionar o limite máximo de quatro relacionamentos de objeto para um tipo de relatório, poderá selecionar campos via pesquisa de um adicional de 56 objetos. No entanto, os usuários receberão uma mensagem de erro se executarem um relatório a partir de um tipo de relatório personalizado e o relatório contiver colunas com mais de 20 objetos diferentes.
- Você pode adicionar até 1000 campos para cada tipo de relatório personalizado.

Limites dos instantâneos de relatórios

- O número máximo de linhas que você pode inserir em um objeto personalizado é 2.000.
- O número máximo de execuções que você pode armazenar é 200.
- O número máximo de colunas do relatório de origem que você pode mapear para campos de destino é 100.

Limites de filtragem

Somente os primeiros 255 caracteres em um campo de texto personalizado são considerados para fins de filtragem.

Limites dos gráficos de relatórios incorporados

- É possível ter dois gráficos de relatório por página.
- É possível adicionar gráficos de relatório apenas a partir do editor avançado de layout de página. O console em miniatura e o editor de layout de página original não são suportados.
- Nas páginas de detalhes, os usuários podem atualizar até 100 gráficos de relatório a cada 60 minutos.
- Sua organização pode atualizar até 3.000 gráficos de relatório a cada 60 minutos.

Intervalo aceitável de valores:O valor máximo permitido é 999999999999999. O valor mínimo permitido é -99999999999999.

Limites de API de painéis e relatórios

Os seguintes limites se aplicam à API REST de relatórios e painéis e API de relatórios e painéis via Apex.

- Filtros cruzados, filtros padrão de relatório e filtragem por limite de linhas não estão disponíveis durante a filtragem de dados.
- Só há suporte para relatórios de tendências históricas em relatórios de matriz.
- A API pode processar apenas os relatórios que contêm até 100 campos selecionados como colunas.
- É possível retornar uma lista de até 200 relatórios exibidos recentemente.
- Sua organização pode solicitar a execução de até 500 relatórios síncronos por hora.
- A API suporta até 20 solicitações de execução de relatórios síncronos por vez.
- É possível retornar uma lista de até 2.000 instâncias de um relatório que foi executado de forma assíncrona.
- A API suporta até 200 solicitações por vez para obter resultados de execuções de relatórios assíncronos.
- Sua organização pode pedir até 1.200 solicitações assíncronas por hora.
- Os resultados de execuções de relatórios assíncronos estão disponíveis em um período de totalização de 24 horas.
- A API retorna as primeiras 2.000 linhas do relatório. É possível restringir os relatórios usando filtros.
- É possível adicionar até 20 campos de filtro personalizados ao executar um relatório.
- Sua organização pode solicitar até 200 atualizações de painel por hora.
- Sua organização pode solicitar resultados de até 5.000 painéis por hora.

Por que meu painel não exibe os dados que eu estou esperando?

Se não estiver vendo os dados esperados, atualize os dados mais recentes, verifique se você tem o usuário de execução correto e verifique se as origens de dados no painel estão corretas.

Se os dados do painel não forem apresentados como você esperava, verifique o seguinte:

- **Usuário em execução.** Lembre-se de que você está visualizando o painel da perspectiva do usuário em execução. O que você vê é baseado nos direitos de acesso daquele usuário. Para painéis dinâmicos, você só vê aquilo que pode acessar.
- **Última atualização do painel.** Você pode estar visualizando dados mais antigos. Clique em **Atualizar** para atualizar seu painel.
- **Origens de dados.**Verifique se suas origens de dados (relatórios, s-controls ou páginas do Visualforce) contêm as informações que você deseja exibidas nos componentes do painel.

Os painéis ajudam a visualizar informações complexas

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Os painéis ajudam a tomar decisões com base nos dados em tempo real coletados com os relatórios. Use painéis para ajudar os usuários a identificar tendências, classificar quantidades e medir o impacto das suas atividades.

 Nota: Painéis em organizações na edição Group são somente leitura.

NESTA SEÇÃO:

1. Introdução aos painéis
   Depois de encontrar os dados de que precisa, use um painel para localizar padrões, manter-se atualizado sobre as alterações e compartilhar conhecimento em que você e seus colegas de trabalho possam atuar em tempo real.
2. Usar painéis no iPad
   Os Painéis móveis do Salesforce para iPad, disponíveis na Apple App Store, permitem acessar painéis que você exibiu recentemente ou que está seguindo.
3. Exibir listas de painéis
   A lista de painéis contém todos os painéis que você pode exibir.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar dados do painel

Criar um painel

Introdução aos painéis

Fornecer modos de exibição individualizados de um painel

Introdução aos painéis

Depois de encontrar os dados de que precisa, use um painel para localizar padrões, manter-se atualizado sobre as alterações e compartilhar conhecimento em que você e seus colegas de trabalho possam atuar em tempo real.

- Usuários com uma licença de usuário do Salesforce Platform ou Salesforce Platform One só poderão exibir um painel se o usuário em execução do painel também tiver o mesmo tipo de licença. Considere a criação de painéis separados para usuários com tipos de licenças diferentes.
- Painéis em organizações na edição Group são somente leitura.

Ao clicar na guia Painéis, será exibido o painel que foi exibido na última vez. A parte superior da página mostra a hora da última atualização do painel e o usuário cujas permissões determinam os dados visíveis no painel. Se você não conseguir acessar um painel, verifique as permissões da pasta.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exibir e atualizar painéis:
- "Executar relatórios" E acesso à pasta de painéis

Para criar painéis:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para editar e excluir painéis que você criou:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para editar e excluir painéis que você não criou:
- "Executar relatórios", "Gerenciar painéis" E "Exibir todos os dados"

CONSULTE TAMBÉM:

Os painéis ajudam a visualizar informações complexas

Criar um painel

Atualizar dados do painel

Usar painéis no iPad

Os Painéis móveis do Salesforce para iPad, disponíveis na Apple App Store, permitem acessar painéis que você exibiu recentemente ou que está seguindo.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

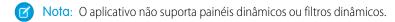
Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Importante: No Summer '15, não há mais suporte para o aplicativo Mobile Dashboards for iPad. Você pode continuar a usar o aplicativo, mas a Salesforce já não oferece suporte na forma de aprimoramentos ou correções para eventuais problemas que você encontrar. Sugira ao administrador do Salesforce migrar para o aplicativo Salesforce1, a nova experiência móvel do Salesforce.

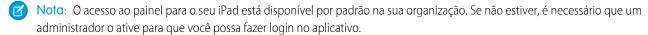
O aplicativo de painéis remotos mantém você em contato com os dados, o desempenho e os rumos da sua organização enquanto você está no escritório ou em trânsito. Use esse aplicativo para:

- Pesquisar painéis exibidos recentemente ou aqueles que você está acompanhado
- Procurar painéis
- Exibir componentes de painel individuais, destacar seus valores e fazer drill down dos relatórios

- Modificar sua exibição de relatório
- Enviar um painel ou componente individual para outros
- Exiba, publique e comente em um feed do Chatter do painel
- Quando estiver offline, acessar alguns painéis e relatórios exibidos recentemente no aplicativo

Nota: O aplicativo não suporta painéis dinâmicos ou filtros dinâmicos.

O download gratuito do aplicativo pode ser feito na Apple App Store ou no AppExchange. O aplicativo de painéis móveis pode ser usado em todos os modelos de iPad com iOS 5 ou superior. O aplicativo está disponível no Salesforce nas edições Enterprise, Unlimited, Performance e Developer, e também em qualquer organização que tenha ativado a API REST.

Se você pode acessar sua organização no Salesforce a partir do iPad, é possível usar os aplicativos de painéis remotos. Abra o aplicativo e faça login usando seu email e senha do Salesforce. Caso não tenha uma conta no Salesforce, ainda é possível explorar o aplicativo pressionando **Demo**.

Nota: O acesso ao painel para o seu iPad está disponível por padrão na sua organização. Se não estiver, é necessário que um administrador o ative para que você possa fazer login no aplicativo.

No aplicativo cliente do Salesforce Classic Mobile, a guia Painéis será exibida se o administrador do Salesforce tiver adicionado a guia à sua configuração móvel.

Exibir listas de painéis

A lista de painéis contém todos os painéis que você pode exibir.

1. Na guia Painel, clique em **Vá para a Lista de Painel**.
   A guia Relatórios avançados lista os seus painéis recentemente exibidos naquela pasta de painel.
2. Na página da lista de painéis, selecione uma pasta para exibir uma lista de painéis armazenados nela ou pesquise com filtros.
3. Clique em um nome de painel para exibi-lo.
4. Se estiver trabalhando no Salesforce Classic, clique em ▼ ao lado do nome do painel para editar ou excluir um painel.

   Nota: Painéis em organizações na edição Group são somente leitura.

5. Se o Chatter estiver ativado, clique no + ou no × para seguir ou parar de seguir um painel no feed do Chatter.

CONSULTE TAMBÉM:

Os painéis ajudam a visualizar informações complexas

Introdução aos painéis

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exibir e atualizar painéis:
- "Executar relatórios" E acesso à pasta de painéis

Para criar painéis:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para editar e excluir painéis que você criou:
- "Executar relatórios" E "Gerenciar painéis"

Para editar e excluir painéis que você não criou:
- "Executar relatórios", "Gerenciar painéis" E "Exibir todos os dados"

Permitir que os usuários visualizem painéis no iPad

O aplicativo Mobile Dashboards para iPad é automaticamente ativado para sua organização de modo que os usuários podem acessar o aplicativo sem nenhuma configuração da sua parte.

Importante: No Summer '15, não há mais suporte para o aplicativo Mobile Dashboards for iPad. Você pode continuar a usar o aplicativo, mas a Salesforce já não oferece suporte na forma de aprimoramentos ou correções para eventuais problemas que você encontrar. Sugira ao administrador do Salesforce migrar para o aplicativo Salesforce1, a nova experiência móvel do Salesforce.

Você pode desativar o aplicativo se não quiser que os usuários acessem os dados do Salesforce de dispositivos móveis e pode facilmente reativá-lo se mudar de ideia mais tarde.

Para configurar o acesso ao Mobile Dashboards para iPad:

1. Em Configuração, insira `Painéis móveis` na caixa `Busca rápida` e selecione **Configurações do Mobile Dashboard**.
2. Selecione ou desmarque `Ativar o aplicativo Mobile Dashboards para iPad para todos os usuários`.
3. Clique em **Salvar**.

Os usuários podem baixar e instalar o aplicativo Mobile Dashboards para iPad da Apple App Store ou AppExchange Mobile.

Além das edições mencionadas, o aplicativo está disponível para organizações com o recurso de API REST.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para visualizar as configurações do Mobile Dashboards para iPad:
- "Exibir configuração"

Para modificar as configurações do Mobile Dashboards para iPad:
- "Personalizar aplicativo"

ÍNDICE

D

E